



**Jorge Manuel
Ferreira Pacheco**

**Empreendedorismo e Financiamento: Papel da
Administração Pública em Portugal e da União
Europeia**



**Jorge Manuel
Ferreira Pacheco**

**Empreendedorismo e Financiamento: Papel da
Administração Pública em Portugal e da União
Europeia**

Dissertação apresentada ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade ramo Auditoria, realizada sob a orientação científica da Professora Doutora Virgínia Maria Granate Costa e Sousa, e co-orientação Mestre Carlos Filipe Teixeira de Andrade, respectivamente Professora Coordenadora e Equiparado a Professor Adjunto, do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro.

Dedico este trabalho à minha família, especialmente aos meus filhos, Cátia e Diogo, pela minha ausência durante estes anos, e à Matilde, pela ajuda, apoio e carinho que me tem dedicado.

Júri

Presidente

Prof. Dr. Helena Coelho Inácio

Professora Adjunta do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro

Orientadora

Prof. Dr. Virgínia Maria Granate Costa e Sousa

Professora Coordenadora do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro

Co-orientador

Mestre Carlos Filipe Teixeira Andrade

Professor Adjunto do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro

Arguente

Prof. Dr. Joaquim José Borges Gouveia

Professor Catedrático do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro

Agradecimentos

Este trabalho não teria sido possível sem a colaboração dos orientadores científicos, Professora Doutora Virgínia Sousa e o Mestre Carlos Filipe Andrade, a quem agradeço todo o apoio e disponibilidade demonstrados. Agradeço às empresas Fatomipe na pessoa do Dr. Jorge Martins, Frigosistema na pessoa do Eng.º Vilarinho, Motrinde na Pessoa do Sr. José Paiva e a Refracivil na pessoa do Sr. Armindo Neves pela disponibilidade e abertura evidenciadas. Não podia deixar de saudar e agradecer os meus colegas de curso, especialmente o grupo de estudo formado no ISCA-UA pela ajuda e amizade que me proporcionou durante os últimos seis anos.

Palavras-chave

Empreendedor, Empreendedorismo, Barreiras, Financiamento, Papel da União Europeia, Papel da Administração Pública.

Resumo

Este estudo aborda o tema do empreendedorismo e em particular a sua relação com o financiamento proveniente dos Fundos Estruturais da União Europeia bem como da Administração Pública Portuguesa.

Em termos genéricos, esta dissertação pretende estudar o fenómeno do empreendedorismo e os principais obstáculos ao seu desenvolvimento, nomeadamente, o perfil do empreendedor, as motivações e os estímulos, os incentivos, e as barreiras de admissão, designadamente o acesso ao financiamento. Em concreto, procuramos identificar a influência do financiamento na criação de empresas e no desenvolvimento de novos projectos/produtos como meio de sustentabilidade na Região Centro do País.

Neste quadro, iniciamos o nosso trabalho analisando as diversas teorias e abordagens sobre o empreendedor, o empreendedorismo como estratégia para o desenvolvimento sustentável, abordamos o financiamento e finalmente, desenvolvemos um estudo empírico, tendo optado por um “estudo de caso”.

Os resultados disponíveis permitiram concluir que existem indícios de uma relação entre o eixo de carácter científico e o eixo de carácter empírico. Por conseguinte, os resultados alcançados neste trabalho mostram que as barreiras de admissão, designadamente a falta de financiamento do empreendedorismo é sem dúvida uma barreira complexa de ultrapassar, contudo, as fontes de financiamento estão disponíveis, interessa pois, escolher o financiamento adequado a cada necessidade. Assim, estamos convictos que um bom projecto encontrará sempre financiamento.

Keywords

Entrepreneur, Entrepreneurship, Obstacles, Financing, The European Union role, Portuguese Public Administration role.

Abstract

This essay approaches the topic of the entrepreneurship and in particular the relationship between the entrepreneurship and the financial support coming from the Structural Funds of the European Union (EU) and from the Portuguese Public Administration.

In general terms, this essay intends to study the phenomenon of the entrepreneurship and the main barriers to its development, namely the features/skills/profile of the entrepreneur, the motivations and the incentives, and barriers to entry, including access to finance. In reality, we will seek to identify how financing measures influence the creation of enterprises and the development of new projects/products as a mean of sustainability in the central region of the country.

In this context, we will start this essay by referring to the overall theoretical background regarding the entrepreneur and the entrepreneurship as a strategy for a sustainable development. Next, and after dealing with the funding issue, we will finally develop and provide the results of an empirical study, where entrepreneurs settled in the Aveiro region were interviewed. The results available of the “case study” have lead to the conclusion that there are signs that show a relationship between an axis of scientific character and an axis of empirical character. The results achieved in the course of this essay also show that, although the barriers to entry, such as lack of funding of the entrepreneurship are clearly obstacles complex/hard to overcome, the financing resources are indeed available. Therefore, what is actually important is to adjust the funding measure to the financing need concerned. We believe that a good project will always be eligible for financial support.

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO.....	1
2. EMPREENDEDORISMO: EVOLUÇÃO E ACTUALIDADE.....	3
2.1. A TEMÁTICA DO EMPREENDEDORISMO	3
2.2. A ABORDAGEM FUNCIONAL – A VISÃO DOS ECONOMISTAS.....	4
2.3. A ABORDAGEM COMPORTAMENTAL – A VISÃO DOS PSICÓLOGOS E SOCIÓLOGOS	7
2.3.1. A ABORDAGEM PROCESSUAL – A VISÃO DOS GESTORES.....	11
2.3.2. ABORDAGEM ACTUAL DO EMPREENDEDORISMO – A VISÃO MULTIDISCIPLINAR	13
2.4. O EMPREENDEDOR COMO FACTOR DE DESENVOLVIMENTO	16
2.4.1. O EMPREENDEDOR E O EMPREENDEDORISMO	17
2.4.2. A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO	20
3. CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDOR E DO EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL	23
3.1. CONDIÇÕES ESTRUTURAIS DO EMPREENDEDORISMO	23
3.1.1. APOIO FINANCEIRO	24
3.1.2. POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS	25
3.1.3. PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS	26
3.1.4. EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO.....	26
3.1.5. TRANSFERÊNCIA DE RESULTADOS DE INVESTIGAÇÃO & DESENVOLVIMENTO	28
3.1.6. INFRA-ESTRUTURA COMERCIAL E PROFISSIONAL	29
3.1.7. ABERTURA DO MERCADO INTERNO	29
3.1.8. ACESSO A INFRA-ESTRUTURAS FÍSICAS	30
3.1.9. NORMAS CULTURAIS E SÓCIAIS	31
3.1.10. PROTECÇÃO DE DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL.....	32
3.2. ACTIVIDADE EMPREENDEDORA	33
3.2.1. ACTIVIDADE EMPREENDEDORA EARLY-STAGE.....	34
3.2.2. CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS	35
3.2.3. OPORTUNIDADE E CAPACIDADE EMPREENDEDORA	35
3.2.4. ACTIVIDADE EMPREENDEDORA ORIENTADA PARA A INOVAÇÃO	36
3.2.5. CESSAÇÃO DA ACTIVIDADE EMPREENDEDORA	38

3.3. ANÁLISE DA SITUAÇÃO ECONÓMICA.....	40
3.4. EMPREENDEDORISMO, COMPETITIVIDADE E INOVAÇÃO	42
4. O EMPREENDEDORISMO COMO ESTRATÉGIA PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL	48
4.1. CONTRIBUIÇÃO DO EMPREENDEDORISMO PARA O CRESCIMENTO ECONÓMICO E REDUÇÃO DO DESEMPREGO.....	51
4.2. CONJUNTURA ECONÓMICA GLOBAL	57
4.3. CONJUNTURA ECONÓMICA NA EUROPA E NA UNIÃO EUROPEIA.....	58
4.4. EVOLUÇÃO DA ECONOMIA PORTUGUESA	59
4.5. ESTRATÉGICA DA UNIÃO EUROPEIA	61
4.5.1. ESTRATÉGIA PORTUGUESA	66
4.5.2. PROGRAMAS ANTECEDENTES AO QREN.....	68
4.5.3. O QUADRO DE REFERENCIA ESTRATÉGICO NACIONAL	69
4.5.3.1. DESÍGNIO E PRIORIDADES ESTRATÉGICAS	72
4.5.3.2. ORGANIZAÇÃO OPERACIONAL DO QREN	73
4.6. ESTRATÉGIA REGIONAL	76
4.6.1. O PROGRAMA OPERACIONAL DO CENTRO.....	76
4.6.2. ANÁLISE DAS POLÍTICAS ESTRATÉGICAS PARA A REGIÃO CENTRO.....	83
4.6.3. PRIORIDADES DO PROGRAMA OPERACIONAL DA REGIÃO CENTRO	84
5. FINANCIAR O CRESCIMENTO E A INOVAÇÃO ATRAVÉS DO EMPREENDEDORISMO.....	87
5.1. FONTES DE FINANCIAMENTO	90
5.1.1. RECURSOS PESSOAIS DO EMPREENDEDOR.....	91
5.1.2. CAPITAL DE AMIGOS OU FAMILIARES	91
5.1.3. BANCOS.....	91
5.1.4. CAPITAL DE RISCO	92
5.1.5. BUSINESS ANGEL.....	93
5.1.6. MICROCRÉDITO.....	93
5.1.7. AUTO FINANCIAMENTO.....	93
5.1.8. OFERTA PÚBLICA INICIAL.....	94
5.1.9. FINANCIAMENTO INDIRECTO	94
5.1.10. PROGRAMAS DA UNIÃO EUROPEIA, GOVERNO E PODER LOCAL.....	94
5.1.11. FONTES DE FINANCIAMENTO MAIS UTILIZADAS.....	95
5.2. POLÍTICAS COMUNITÁRIAS DE FINANCIAMENTO DO EMPREENDEDORISMO	96

5.3. POLÍTICAS DA ADMINISTRAÇÃO CENTRAL E LOCAL DE FINANCIAMENTO DO EMPREENDEDORISMO	99
5.3.1. ORÇAMENTO DE ESTADO E A POLÍTICA FISCAL	101
5.3.1.1. PROGRAMA DE REDUÇÃO DOS PRAZOS DE PAGAMENTO DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA	101
5.3.1.2. AUMENTO DOS BENEFÍCIOS FISCAIS À INTERIORIDADE	101
5.3.1.3. REMUNERAÇÃO CONVENCIONAL DO CAPITAL SOCIAL	102
5.3.1.4. ACORDOS PRÉVIOS SOBRE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA	102
5.3.1.5. INCENTIVOS AO INVESTIMENTO EM CAPITAL DE RISCO.....	103
5.3.2. POLÍTICAS DA ADMINISTRAÇÃO LOCAL.....	103
5.4. IMPACTO DO FINANCIAMENTO SOBRE O EMPREENDEDORISMO.....	104
5.4.1. INDICADORES DO QREN	104
6. ESTUDO EMPÍRICO	106
6.1. ESTUDO DE CASO	107
6.2. METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO	107
6.2.1. PARTICIPANTES	108
6.2.2. MATERIAIS E INSTRUMENTOS	109
6.2.3. HIPÓTESE DA INVESTIGAÇÃO.....	109
6.2.4. PROCEDIMENTOS GERAIS	109
6.2.5. ANÁLISE DOS DADOS	110
6.3. ANÁLISE DOS RESULTADOS DAS ENTREVISTAS	111
7. REFLEXÃO E CONCLUSÃO	113
7.1. REFLEXÃO.....	113
7.2. CONCLUSÃO	114
7.3. SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS	116
8. BIBLIOGRAFIA.....	117
ANEXOS	122
ANEXO 1. Guião do "Estudo de Caso"	122
ANEXO 2. Entrevistas	124
FATOMIPE.....	124
FRIGOSISTEMA.....	126
MOTRINDE.....	128
REFRACIVIL	130

1. INTRODUÇÃO

O mundo está em constante mutação e as empresas devem acompanhar essas mudanças porque são parte activa das mesmas. Estas mudanças fizeram surgir oportunidades para novas iniciativas empresariais. A abertura do mercado permite que as empresas que actuam em nichos de mercado específicos, passem a funcionar numa escala Europeia ou mesmo Mundial. Todavia, nesta economia global extremamente competitiva, sairão vencedores aqueles que têm capacidade para alinhar competitividade e produtividade de modo eficaz, para além de que, devem possuir capacidade de adaptação às mudanças económicas, esta capacidade é um elemento crucial para a tão desejada competitividade.

Por um lado, o empreendedorismo pode ser o elemento catalisador do desenvolvimento, contribui para que a economia se estruture, cresça e consolide, criando riqueza e gerando emprego. Daí que, o empreendedorismo constitua um factor de modernidade, pois os empreendedores são, de facto, agentes de mudança e de crescimento numa economia de mercado. Assim, o empreendedorismo encontra-se no centro da política económica e industrial, abrangendo quer a criação de novos negócios, quer o desenvolvimento de novas oportunidades de negócio em organizações existentes. Por outro lado, o espírito empresarial é o motor da inovação, permite que as ideias inovadoras se transformem em iniciativas empresariais bem sucedidas dando origem a empresas prósperas. Todavia, os novos projectos empreendedores deparam-se com barreiras de admissão, por vezes difíceis de ultrapassar.

Assim, uma empresa em fase de arranque tem de transpor as barreiras administrativas e as dificuldades em obter o financiamento inicial necessário, de acordo com o Livro verde:

O acesso ao financiamento continua a ser o maior obstáculo para os novos empresários (CCE, 2003, p. 12).

O financiamento é um factor importante para as *start-up* e para o crescimento das empresas existentes na UE e em particular em Portugal. Na verdade, as dificuldades de acesso ao financiamento podem impedir significativamente o aparecimento de projectos, nomeadamente projectos de pequena dimensão e a criação de novas actividades, sobretudo a nível regional. Por outro lado, pode por em risco as empresas em fase de crescimento mais avançadas mas de débil situação económico-financeira.

Neste contexto, este estudo procura analisar o fenómeno do empreendedorismo e os principais obstáculos ao seu desenvolvimento, nomeadamente, o perfil do empreendedor, as motivações e os estímulos, os incentivos e as barreiras de admissão, e especificamente o acesso às fontes de financiamento. Mais concretamente, procura identificar a contribuição da Administração Pública em Portugal e da União Europeia no financiamento do empreendedorismo para promover o incremento de projectos inovadores na Região Centro do País.

2. EMPREENDEDORISMO: EVOLUÇÃO E ACTUALIDADE

2.1. A TEMÁTICA DO EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo, reconhecido actualmente como objecto de inúmeras pesquisas, constitui matéria de estudo por parte de vários ramos do saber, como refere Filion.

A temática do empreendedorismo estilhaçou em múltiplos elementos, estes são objecto de observação e análise por parte dos economistas, sociólogos, historiadores, psicólogos e especialistas nas ciências do comportamento ou ciências da gestão (Filion, 1997, cit in Fayolle, 2002, p. 1).

A falta de uma definição de empreendedor e de empreendedorismo consensual e única deve-se ao facto da investigação abarcar vários campos de pesquisa, nomeadamente: a antropologia (Montoya, 2000; Firth, 1967; Fraser, 1937 cit in Ahmad & G.Seymour, 2008), as ciências sociais (Swedberg, 1993; Waldringer, Aldrich, & Ward, 1990; Weber, 1898/1990 cit in Ahmad & G.Seymour, 2008), a economia (Casson, 2003; Kirzner, 1973; Knight, 1942; Schumpeter, 1934; Shane, 2003; Von Hayek, 1948; Von Mises, 1949/1996 cit in Ahmad & G.Seymour, 2008) e a gestão (Drucker, 1985, 1999; Ghoshal & Bartlett, 1995 cit in Ahmad & G.Seymour, 2008). Cole refere-se à dificuldade em definir empreendedor:

My own personal experience was that for ten years we ran a research center in entrepreneurial history, for ten years we tried to define the entrepreneur. We never succeeded. Each of us had some notion of it – What he thought was, for his purpose, a useful definition. And I don't think you're going to get farther than that (Cole, 1969, cit in Gartner, 1989, p. 47).

Assim, e de acordo com Stevenson e Jarillo (1990), podemos conduzir a pesquisa de três formas:

- A primeira refere-se à abordagem *funcional* proposta pelos economistas;
- A segunda abordagem *centra-se no indivíduo* é proposta pelos especialistas das ciências do comportamento;
- Finalmente, a abordagem *centrada nos processos* defendida pelos gestores.

2.2. A ABORDAGEM FUNCIONAL – A VISÃO DOS ECONOMISTAS

Os primeiros indícios relativos ao termo empreendedor remontam ao século XVII, onde o neologismo *entrepreneurship*, utilizado tanto na língua inglesa como francesa, teve origem na palavra francesa *entreprendre* (Burch, 1986, cit in Goulart, Filho, & Leite, 2002) e significa empreender, experimentar. De facto, o *entrepreneur* é aquele que assume riscos e começa algo de novo.

Os precursores dos estudos em empreendedorismo são economistas. Assim, considera-se que a origem do conceito de empreendedorismo está patente nas obras de Richard Cantillon (Landstrom, 1998; Fillion, 1997 cit in Fayolle, 2002) e que ele é o primeiro a definir as funções do empreendedor e a realçar a sua importância no processo de desenvolvimento económico. O empreendedor, segundo Cantillon, *prend des risques dans la mesure ou il s'engage vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, alors qu'il n'a pas de garantie certaine de ce qu'il peut en attendre* (Boutillier, Uzunidis, 1999, cit in Fayolle, 2002, p. 2). Cantillon, considerado como um dos criadores do termo empreendedorismo, importante escritor e economista de origem irlandesa, viveu em Paris no século XVIII. Como banqueiro, aproveitando a revolução industrial, procurava nichos de mercado para fazer bons investimentos. Ele via o empreendedor como aquele que comprava matéria-prima (geralmente produto agrícola) por preço certo para vender por preço incerto e que, sujeitando-se às leis de mercado, fazia algo de novo – era inovador.

Jean Baptiste Say é considerado como o pai do empreendedorismo por Fillion (1999, p. 7), por ter lançado os alicerces desse campo de estudo, e ter seguido as ideias de Adam Smith. Este, destacado representante da Escola Clássica Inglesa, procurou demonstrar que a riqueza das nações resultava da actuação de indivíduos movidos apenas pelo seu próprio interesse, promotores do crescimento económico e da inovação tecnológica. Para Say o empreendedor é aquele que corre riscos, investe o seu próprio dinheiro e gere os recursos para produzir bens. Desta forma, o empreendedor cria e desenvolve actividades económicas por conta própria.

No início do século XX Joseph Schumpeter destaca-se com a publicação do seu livro *Teoria do Desenvolvimento Económico*. Schumpeter coloca o empreendedor como figura central do desenvolvimento. Ele não utiliza o termo empreendedor mas sim empresário e define-o como sendo um indivíduo que inova não sendo necessariamente o proprietário da empresa. Segundo este autor, uma inovação introduzida no sistema económico é um acto empreendedor realizada pelo empreendedor visando o lucro. Este lucro, acima da média e exigido pelo mercado, visa remunerar o capital investido permitindo, assim, que haja novos investimentos e transferência de capitais entre os diferentes sectores de actividade. Desta forma, este economista de origem austríaca associou claramente, o empreendedorismo à inovação e a figura do empreendedor à criação de empresas.

L'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise (...) cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons (Schumpeter, cit in Filion, 1997).

Segundo Goulart et al (2002) antes de Schumpeter, (Higgins, 1959; Baumol, 1968; Clark, 1899; Leibenstein, 1978 cit in Goulart e tal., 2002) relacionavam empreendedorismo com a inovação, outros economistas como (Smith, 1776; Mill, 1848; Knight, 1921; Innis, 1930; Baumol, 1968; Leff, 1978; Kent, Sexton & Vesper, 1982 cit in Goulart e tal., 2002) também estavam interessados em compreender o papel do empreendedor como motor do sistema económico. Eles viam os empreendedores como pessoas que detectavam oportunidades de negócios (Higgins, 1959; Penderose, 1959; Kirzner, 1976 cit in Goulart e tal., 2002), pessoas que corriam riscos (Leinbenstein, 1968; Kihlstrom & Lafont, 1979; Buchanan & Di Piero, 1980 cit in Goulart e tal., 2002).

Para Schumpeter, o empreendedor é aquele que inova para obter lucros, assumindo os riscos de suas acções. O empreendedor corre riscos para inovar, nomeadamente na realização de novas combinações produtivas (Schumpeter, 1935 cit in Goulart et al., 2002). Ele não só associou os empreendedores à inovação, como também realçou a sua importância na promoção do desenvolvimento, por criarem novos produtos e explorarem novos mercados: *Chamamos “empreendimento” à realização de combinações novas;*

chamamos “empresários” aos indivíduos cuja função é realizá-las.” (Schumpeter, 1985: 54 cit in Goulart et al., 2002, p. 2).

É consensual entre os investigadores que Schumpeter deu um contributo importante na formação dos pilares de base do empreendedorismo, no entanto, outros autores contribuíram, com suas pesquisas, para aprofundar o entendimento da temática: é o caso de (Knight, 1971; Kirzner, 1983; Leibenstein, 1979; Casson, 1982 cit in Fayolle, 2002), que relacionaram o empreendedorismo com a incerteza, a imperfeição e a ineficiência dos mercados, a coordenação dos recursos e a tomada de decisões.

No final do século XX Israel M. Kirzner, economista nascido em Londres em 1930, também analisou a função do empreendedor e concluiu, que, o empreendedor é inovador porque procura as oportunidades de lucro, desta forma funciona como um agente regulador de mercados. Kirzner vê a função do empreendedor como o resultado da actividade humana e não como uma função social especializada. Somos todos empreendedores porque todos inventamos situações de lucro e utilizamo-las.

Em síntese, podemos dizer que a abordagem funcional do empreendedorismo, conduzida pela visão dos economistas, permite diferenciar dois tipos e quatro funções principais do empreendedor segundo Fayolle (2002):

- O empreendedor organizador de actividades económicas e
- O empreendedor inovador.

As quatro funções do empreendedor no sistema económico:

- O empreendedor pode ser considerado como um *risk-taker/risk manager* (Cantillon, Say, knight cit in Fayolle, 2002) ou
- Como um *innovater* (Schumpeter cit in Fayolle, 2002).
- Enquanto outros referem-se a eles como *alert seeker of opportunities* (Hayek, Mises, Kirzner cit in Fayolle, 2002) ou
- Um *co-ordinator of limited resources* (Casson cit in Fayolle, 2002).

Sabemos que os economistas não colocam a pesquisa das características da personalidade dos empreendedores entre as prioridades das suas investigações. Essas características são objecto de análise por parte de outros especialistas, nomeadamente, psicólogos, sociólogos e outros ligados aos estudos comportamentais.

2.3. A ABORDAGEM COMPORTAMENTAL – A VISÃO DOS PSICÓLOGOS E SOCIÓLOGOS

São inúmeras as pesquisas feitas sobre as características individuais e os traços pessoais do empreendedor (Mc Clelland, 1961; Mc Clelland, Winter, 1969; Brockhaus, 1980; Hisrich, O'Brien, 1981 cit in Fayolle, 2002). Coube aos psicólogos, psicanalistas e sociólogos estudar as características da personalidade que fazem da pessoa um empreendedor, de acordo com os comportamentalistas, *os empreendedores são vistos como pessoas inovadoras, independentes, cujo papel de liderança nos negócios sugeria uma fonte de autoridade formal* (Goulart et al., 2002, p. 2).

Weber foi, seguramente, um dos primeiros sociólogos a interessar-se pelo empreendedorismo, colocou em evidência a importância dos sistemas de valor (Filion, 1997).

A primeira abordagem psicológica foi feita por David McClelland na década de 50. A disputa entre soviéticos e americanos impulsionou os estudos de McClelland sobre o empreendedorismo. Ele analisou os factores que explicam o apogeu e o declínio das civilizações, concluindo que as gerações que antecederam o apogeu eram fortemente influenciadas por modelos, heróis que haviam sido personagens populares na literatura. Criou-se desta forma, um efeito propulsor de conquistas entre os jovens, estes identificavam-se com os heróis da literatura e desenvolviam grandes necessidades de realização. McClelland associou esta necessidade ao empreendedorismo, para ele a necessidade de empreender vem de um desejo de realização (need for achievement) pessoal nos negócios, onde o indivíduo tem a oportunidade de assumir riscos e ter sucesso económico tendo em conta a sua habilidade. A variação de necessidade de realização segundo McClelland depende de diversos factores como classe social, a educação dada pelo país e a religião.

Foram feitas algumas críticas aos estudos realizados por McClelland, contudo, foi com base nesses trabalhos que se procederam à realização de inúmeras pesquisas para explicar a tentativa de criação de empresas, ou o seu sucesso, pela necessidade de realização do seu criador, ou seja, relacionar a necessidade de realização e as características da sociedade. Este único elemento (necessidade de realização) é posto em causa por (Brockhaus, 1982, cit in Fayolle, 2002), pois segundo ele não é possível explicar o sucesso de um indivíduo com base em apenas um factor, necessidade de realização. Por este motivo, os psicólogos, sociólogos e outros especialistas das ciências comportamentais procuraram definir as características do empreendedor como forma de responder a este fenómeno. Jacques Fillion inspira-se nas pesquisas de (Hornaday, 1982; Meredith, Nelson et al., 1982; Timmons, 1978 cit in Fayolle, 2002) e propõe um quadro onde apresenta as características mais comuns (Fillion, 1997, cit in Fayolle, 2002). Da escola de psicanálise, (Kets de Vries, 1977 cit in Fayolle, 2002) defende que o comportamento empresarial é resultado de um ambiente familiar hostil e de muitos problemas afectivos. Estas situações conduzem os indivíduos a desenvolver formas de personalidade desviantes e de má inserção numa sociedade estruturada, neste sentido, eles têm dificuldades em aceitar a autoridade e trabalhar em equipa com outras pessoas (Fayolle, 2002).

Depois da teoria de McClelland, os pesquisadores centraram as suas pesquisas sobre as características do empreendedor. Até aos anos 90, houve uma proliferação de pesquisas na tentativa de definir as características e os traços da personalidade dos empreendedores. A este respeito, (Hamaday, 1982 cit in Goulart et al., 2002) apresenta um estudo sobre as características do empreendedor e propõe as seguintes características como sendo as mais frequentes; propensão para inovar, liderança, capacidade para assumir riscos moderados, independência, criatividade, energia, tenacidade, originalidade, optimismo, orientação para resultados, flexibilidade, habilidade para conduzir situações, necessidade de realização, auto-consciência, autoconfiança, envolvimento a longo prazo, tolerância à ambiguidade e à incerteza, iniciativa, capacidade de aprendizagem, habilidade na utilização de recursos, agressividade, tendência em confiar nas pessoas, recompensas monetárias como medida de desempenho (Goulart et al., 2002).

Lorrain & Dussault apresenta uma teoria segundo a qual, o comportamento prediz melhor o sucesso dos empreendedores do que os traços da personalidade (Lorrain & Dussault, 1988 cit in Goulart et al., 2002).

Outros estudos centrados nos indivíduos tentam através da tipologia definir o perfil ideal do empreendedor. Uma tipologia clássica é dada por Smith que defende dois tipos de empreendedores *craftman e opportunistic* (Smith, 1967 cit in Fayolle, 2002). Diferentes tipologias de indivíduos são apresentados nos estudos sobre empreendedorismo, sem contudo definir um perfil ideal ou científico do empreendedor. No seguimento dos estudos de McClelland, Fayolle defende que : *Tout individu est le produit de son (ou de ses) milieu(x) d'appartenance. Les entrepreneurs sont influencés par leur environnement proche et reflètent, d'une certaine façon, les caractéristiques du temps et du lieu où ils évoluent (ou ont évolué)* (Fayolle, 2002, p. 4).

As pesquisas efectuadas sobre os factores que influenciam o aparecimento de iniciativas empresariais vêm confirmar a extrema importância do meio ambiente onde o indivíduo se move (Shaver, Scott, 1991; Filion, 1997 cit in Fayolle, 2002).

Louis Jacques Filion é um dos teóricos do empreendedorismo dos nossos tempos e o seu conceito de empreendedor aproxima-se do defendido por Drucker e Schumpeter, segundo o qual a inovação é essencial para definir empreendedorismo. Filion (1999, p.10) procura definir o termo empreendedor com base nas principais teorias históricas e chega a esta conclusão:

Empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objectivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios. Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas, que objectivam a inovação, continuará a desempenhar um papel empreendedor. Em síntese: Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões.

Para Filion (1999) a visão é a estratégia do empreendedor, através dela consegue definir objectivos precisos transmitindo a suas intenções de forma a motivar a equipa. Ele identificou três tipos de visão, emergente (formação e experiência do individuo), central

(definição de produtos/serviços a serem desenvolvido pela empresa) e complementar (são as ideias de gestão e tecnológicas desenvolvidas pelo empresário durante o crescimento da empresa) necessários para sustentar um negócio.

Na sequência das pesquisas realizadas sobre o carácter social dos empreendedores, as conclusões apontam para que os empreendedores sejam o produto do reflexo das marcas do local e do momento histórico em que desponta, por isso apresenta traços sociais análogos aos que o rodeiam. Filion tem observado que as pessoas apresentam mais probabilidades de se tornarem empreendedores se houver um modelo na sua família, na comunidade em que vivem ou no seu meio de modo geral (Goulart et al., 2002). Assim, o empreendedor pode ser um produto regional, a forma como age ao construir a sua empresa colocando-lhe os traços e marcas da sua região ou país.

Os vários estudos realizados sobre o empreendedorismo com elevado rigor científico e metodologias variadas, não foram suficientes para caracterizar o perfil psicológico do empreendedor como refere Filion (1999): Muito embora os resultados tenham sido surpreendentes, não foi possível traçar um perfil psicológico do empreendedor. Na verdade, essas pesquisas mostram resultados muito contraditórios. As pesquisas centradas sobre o indivíduo acabam por não ser conclusivas. Os resultados apresentam grande variedade conforme se trate de empreendedores em diferentes estruturas sociais, pertencentes a diferentes faixas etárias ou associados a diferentes ramos de negócios (Goulart et al., 2002). Por este motivo, o modelo centrado no indivíduo foi fortemente criticado pelos pesquisadores em empreendedorismo na década de 80. Stevenson e Jarillo referem a dificuldade de encontrar um modelo que explique o comportamento complexo do empreendedor com base em algumas características psicológicas e sociológicas (Fayolle, 2002). Este sentimento acaba por ser partilhado pela comunidade de investigadores cuja pesquisa volta-se, agora, para o estudo do processo empreendedor. Embora este novo rumo de pesquisa seja recente, a convicção de que se deve enveredar por este caminho é consensual. Esta corrente de pensamento é fundamentada na ideia de que há uma grande diversidade de situações de empreendedorismo e de criação de empresas (Fayolle, 2002). Desta forma, assume-se, pela primeira vez, que o empreendedorismo é um

fenómeno complexo e multidimensional (Gartner, 1985; Bruyat & Julien, 2001 cit in Fayolle, 2002).

2.3.1. A ABORDAGEM PROCESSUAL – A VISÃO DOS GESTORES

O guru da gestão Peter Drucker é um dos mais conhecidos autores preocupado com a acção empreendedora. Ele concorda com Schumpeter em dois aspectos fundamentais, primeiro define o empreendedor como um indivíduo que inova, mesmo não sendo proprietário da empresa, porque para ocorrer inovação a empresa não precisa de ser nova nem pequena, pois o empreendedorismo pode surgir em qualquer empresa independentemente do tamanho, assim:

(...) O termo, então, não se refere ao tamanho ou idade da empresa, mas sim a um certo tipo de actividade. No coração desta actividade está a inovação: o esforço para criar (...) mudanças no potencial económico e social da empresa (Drucker, 1998: 149, cit in Goulart et al., 2002, p. 4).

O segundo aspecto tem ver com a diferenciação entre empreendedor e gestor, este último pode não ser um empreendedor porque para isso tem que existir criatividade, embora Drucker não se refira ao empreendedor como um iluminado, mas defende a inovação sistemática, isto é, a busca deliberada e organizada de oportunidades:

E, portanto, a disciplina da inovação (e ela é a base de conhecimento do empreendimento) é uma disciplina de diagnóstico: um exame sistemático das áreas de mudança que tipicamente oferecem oportunidades empreendedoras (Drucker, 1987: 46, cit in Goulart et al., 2002, p. 4).

Neste contexto, o processo empreendedor pode ser definido da seguinte forma: *The entrepreneurial process involves all the functions, activities and actions associated with the perceiving of opportunities and the creation of organizations to pursue them* (Bygrave et Hofer, 1991, p.14, cit in Fayolle, 2002, p. 5) ou de outra forma: *D'autant plus que le processus entrepreneurial est une combinaison entre deux composantes très importantes, une composante stratégique (le projet, l'environnement et les ressources) et une composante psychologique (l'entrepreneur, ses comportements, ses aptitudes et ses*

motivations) (Hernandez, 2002 ; Schmitt, 2004, cit in Bayad, Naffakhi, & Schmitt, 2007, p. 10).

Alguns autores elaboraram quadros conceptuais ou modelos para descrever o fenómeno, mas todos estão de acordo em descrever o processo empreendedor como a interacção entre os elementos do meio ambiente e os elementos ligados ao indivíduo.

Gartner também partilha da opinião de que o empreendedorismo é um fenómeno que tem como objectivo criar e organizar novas actividades, nesta concepção o estudo do empreendedorismo centra-se sobre a análise do nascimento de novas organizações, chamada emergência organizacional, isto é, são as actividades que permitem a um individuo criar uma nova entidade. Gartner foi o primeiro a propor um modelo que descreve o processo de criação de uma nova actividade, este modelo é composto por quatro dimensões; ambiente, individuo, processo e organização (Fayolle, 2005).

O processo empreendedor apresenta hoje duas correntes distintas de pensamento, a primeira abordagem conceptual foi iniciada por Gartner (Gartner, 1988 e 1990 cit in Fayolle, 2002) ao qual se vieram juntar outros autores como (Aldrich, 1999; Thornbton, 1999; Sharma e Chrisman, 1999; Hernandez, 2001 cit in Fayolle, 2002). Os referidos autores defendem a ideia de que o empreendedorismo passa pela criação de novas organizações, esta corrente de pensamento baseia-se no fenómeno da emergência organizacional. O problema desta corrente de pensamento segundo (Shane e Venkataraman, 2000; Davidsson, Low e Wright, 2001; Wiklund, Dahlqvist e Havnes, 2001 cit in Fayolle, 2002) é que, interessa-se-lhes mais à criação de organizações (parte integrante da teoria das organizações) em detrimento do empreendedorismo (Fayolle, 2002). Segundo estes autores o processo de criação de novas organizações pode não ser uma forma de empreendedorismo no caso em que as empresas são criadas por clonagem, duplicação ou por transferência da actividade.

A segunda corrente de pensamento já antiga, sustenta que o empreendedorismo é definido como: *The scholarly examination of how, by whom and with what effects opportunities to create future goods and services are discovered, evaluated and exploited* (Venkataraman, 1997 cit in Fayolle, 2002, p. 6), esta ideia baseia-se na noção de oportunidade

empreendedora. Nesta perspectiva os processos de descoberta, avaliação e exploração das oportunidades representam os objectos de estudo de pesquisa essenciais (Fayolle, 2002).

Podemos então concluir que tanto a emergência organizacional como a oportunidade empreendedora baseiam-se na emergência (nascimento), embora esta última se baseie na emergência de uma nova actividade económica, enquanto a primeira aponta para a emergência de uma nova organização.

Esta teoria pressupõe o conhecimento de oportunidades existentes no mercado e capacidade para as detectar e transforma-las em realidades económicas como sugere Shane e Venkataraman (Shane e Venkataraman, 2000 cit in Fayolle, 2002): *Although recognition of entrepreneurial opportunities is a subjective process, the opportunities themselves are objective phenomena that are not known to all parties at all times* (Fayolle, 2002, p. 6). No entanto, Fayolle (2002) sugere que a oportunidade empreendedora se constrói no decorrer do processo de criação da actividade, não sendo o ponto de partida para a criação da actividade, importa pois, descobrir o elemento objectivo no decorrer do processo empreendedor.

O processo empreendedor resume-se nas seguintes expressões; organização, criação de mais-valia e inovação/criação de novas actividades estando de uma forma ou de outra ligados ao empreendedorismo. Bruyat et Julien (Bruyat et Julien, 2001 cit in Fayolle, 2002) chegaram à seguinte conclusão: *Tous ces travaux sur les processus contribuent à positionner des connaissances relatives à la notion d'organisation émergente et/ou à la notion de création de valeur nouvelle, au sens large du terme, c'est-à-dire à travers une innovation et/ou la création d'une activité nouvelle* (Fayolle, 2002, p. 6).

2.3.2. ABORDAGEM ACTUAL DO EMPREENDEDORISMO – A VISÃO MULTIDISCIPLINAR

Na verdade não há nenhuma definição amplamente aceite do termo empreendedorismo como referem (Hornaday, 1992, Ucbasaran, Westhead & Wright, 2001; Watson, 2001, cit in Ahmad & G.Seymour, 2008).

A própria Organisation for economic Co-operation and development (OECD) contribuiu para a confusão que existe em torno do termo, a este propósito lembramos algumas

definições avançadas em publicações da autoria da OECD; “In an Economic Survey in 1997, it was defined as *“the dynamic process of identifying economic opportunities and acting upon them by developing, producing and selling goods and services”*. In “Fostering Entrepreneurship”, it was defined as *“(…) the ability to marshal resources to seize new business opportunities (…)*”. In a 2001 publication on Youth Entrepreneurship, the term was equated with self-employment: *“(…) an entrepreneur is anyone who works for himself or herself but not for someone else (…)*”. Finally, another 2001 publication entitled Drivers of Growth, referred to, *“The concept of entrepreneurship generally refers to enterprising individuals who display the readiness to take risks with new or innovative ideas to generate new products or services”* (Ahmad & G.Seymour, 2008, p. 5).

A discussão em torno do empreendedorismo não tem levado a uma definição consensual por parte dos investigadores, a necessidade de medir esta grandeza tem vindo a ser motivo de interesse não só por parte dos académicos.

Por um lado, os governos, percebendo a importância da oportunidade de desenvolver o país tem posto à disposição alguns meios e recursos no sentido de favorecer os indivíduos capazes de criar novas organizações sobre tudo de base tecnológica. Os empresários, por sua vez têm tomado medidas no sentido de identificar e estimular talento para promover a inovação dentro das organizações, onde o objectivo é de transformar os empregados, que anteriormente eram apenas passivos cumpridores de tarefas pré-definidas em empreendedores de todo o tipo de melhorias no seio da organização.

Por outro lado, as organizações nacionais e internacionais que têm funções de mensurar, regular, fomentar e apoiar a actividade empreendedora necessitam de indicadores que lhes permitam comparar a actividade empreendedora nas regiões, países ou continentes.

Ahmad & Seymour (2008) propõem no âmbito da realização do OECD Statistics Working Papers, 2008/1 que se criem indicadores de actividade empreendedora, que tenham em consideração a envolvente de negócio, a importância social, a cultural, os acordos de comércio, as estruturas industriais, bem como os impostos e os incentivos fiscais.

Neste contexto, Ahmed & Seymour (2008) adoptam duas abordagens para chegar às definições ora propostas. As abordagens *Top-Down* e *Bottom-Up* resumem as mais importantes características do empreendedorismo.

Na abordagem *Top-Down*, em geral, as várias definições convergem no mesmo sentido das quais destacamos a seguinte; *Entrepreneurship is about identifying and acting upon (enterprising human activity) opportunities that create value (be that economic, cultural or social). Typically, entrepreneurial activities require the leveraging of resources and capabilities through innovation, but the opportunities themselves always relate to the identification of either new products, processes or markets* (Ahmad & G.Seymour, 2008, p. 10). Assim, a abordagem *Top-Down* coloca ênfase na importância da actividade humana, o empreendedor é um indivíduo que cria valor através da concepção de novos produtos, processos inovadores ou na procura de novos mercados.

Quanto à abordagem *Bottom-Up*, baseia-se na mensurabilidade das características do espírito empreendedor, estes indicadores devem ser vistos como instrumentos que permitem melhorar a compreensão da actividade empreendedora e portanto segundo Ahmed & Seymour (2008, p. 13) esta abordagem chama a atenção para o seguinte: *Entrepreneurs are in the business of doing something different, whether that be through identifying new products, processes or markets. They seek corporate success, higher productivity and efficiency by being involved in the day-today running of the company.* Contudo, ter ideias não é suficiente para ser empreendedor pois é necessário concretizá-las na criação de novas organizações, de novos produtos ou processos. Esta abordagem reflecte a importância do nascimento de novas organizações, a criação de valor através das organizações de crescimento rápido e a formação de grupos empresariais.

As definições de empreendedor, empreendedorismo e da actividade empreendedora da autoria de Ahmed & Seymour tem como objectivo mensurar e comparar a actividade empreendedora com base em indicadores associados às definições que se querem internacionalmente consensuais. Estes indicadores irão permitir que os analistas e os governantes compreendam melhor os factores que influenciam o ritmo e o tipo de actividade empresarial, bem como observar e medir o impacto do empreendedorismo na produtividade, na criação de riqueza e no emprego.

Os autores Ahmad e Seymour (2008, p. 14) referem que a actividade empreendedora exige uma alavancagem dos recursos e uma capacidade de inovação. Desta forma, os autores definem empreendedor, actividade empreendedora e empreendedorismo da seguinte forma:

- ***Entrepreneurs** are those persons (business owners) who seek to generate value, through the creation or expansion of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets.*
- ***Entrepreneurial activity** is the enterprising human action in pursuit of the generation of value, through the creation or expansion of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets.*
- ***Entrepreneurship** is the phenomena associated with entrepreneurial activity.*

Estas definições foram elaboradas a partir de dados mensuráveis e com base em objectivos a atingir, sendo a sua prioridade medir a natureza da dinâmica da actividade empreendedora e centram-se sobre tudo na acção em detrimento das intenções ou condições de oferta e procura. Estas definições vão no sentido do interesse da política económica da OECD, da UE e de outros países (Ahmad & G.Seymour, 2008).

Este projecto elaborado por Ahmad e Seymour (2008) tem um objectivo importante, é o de estandardizar as definições relacionadas com actividade empreendedora de forma a permitir mensurar essa actividade através de indicadores. Resta-nos aguardar pelo feedback da comunidade internacional, irá esta aderir e reconhecer quer as definições quer os indicadores daí resultantes?

2.4. O EMPREENDEDOR COMO FACTOR DE DESENVOLVIMENTO

Genericamente, todas as definições sobre empreendedorismo focam os elementos essenciais da temática, assim, podemos reter dois elementos essenciais e nucleares, como a detecção e a exploração das oportunidades existentes no ambiente. Contudo, a exploração da actividade empreendedora acarreta riscos, estes devem ser controlados. Sendo o processo de empreendedorismo influenciado pelos elementos/factores da envolvente ambiental, este processo é gerador de inovação, o que conduz ao desenvolvimento económico e social, porém, importa que assente nos princípios do desenvolvimento

sustentável. O empreendedorismo é uma necessidade como sugere a já famosa citação de Timmons,

O empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a revolução industrial foi para o século XX (Jeffrey Timmons, 1990 cit in Dornelas, 2001, p. 18).

2.4.1. O EMPREENDEDOR E O EMPREENDEDORISMO

O termo *Entrepreneur* tem sido traduzido para português tanto como empreendedor como empresário (Diniz, 1992 cit in Goulart et al, 2002). Recentemente percebeu-se a importância de distinguir empreendedor de empresário, este é naturalmente o primeiro passo em direcção à construção de um conceito mais claro sobre o empreendedor. Na realidade, o termo empresário designa proprietário de empresa e seria utilizado mais apropriadamente para nos referirmos à manutenção de ideias e realizações que já foram propostas anteriormente. Na óptica do Livro Verde (CCE, 2003, p. 6) *os empresários constituem um grupo heterogéneo e provêm de todos os estratos socioculturais*. Enquanto a Comissão Europeia (CE, 2006, p. 14) aponta os empresários como sendo *pessoas capazes de transformar uma boa ideia ou novidade num negócio florescente*.

O empreendedor tem uma conotação diferente, na maior parte das vezes controversas, de acordo com Peter Drucker (1987) empreendedores são aqueles que criam algo novo, algo diferente; eles mudam ou transformam valores, considera-se que sua principal marca seja justamente a criação de coisas novas, ou seja, inovação. O mesmo autor argumenta que o espírito empreendedor é uma característica distinta, seja de um indivíduo, ou de uma instituição. Não é um traço de personalidade, mas sim um comportamento e as suas bases são o conceito e a teoria, e não a intuição.

Nestas ultimas décadas muito se tem falado sobre empreendedorismo e empreendedor, mas ainda há muito a fazer para definir com precisão o que estas noções significam como se pode constatar pelas palavras de Marchesnay, *La notion d'entrepreneur est lune des plus contreversées, et des plus chargées de sens, de l'analyse stratégique* (Marchesnay, 1995, cit in Fayolle, 2002), Audretsch (2004a, p. 167) avança as principais implicações socioeconómicas, *Entrepreneurship itself is a multifaceted, complex social and economic*

phenomenon. Contudo, e apesar de coexistirem diversas noções e enfoques diferentes sobre a problemática do empreendedor e do empreendedorismo, é amplamente aceita a sua importância, pois possui um profundo impacto na estrutura socioeconómica, produzindo novas ideias, criando empresas e emprego, desenvolvendo tecnologias, além de permitir um melhor uso dos recursos existentes. Assim, de acordo com José Carlos Assis Dornelas (2001) o empreendedorismo não é um modismo, é uma consequência das mudanças tecnológicas e da sua evolução aliada à competição na economia globalizada.

Podemos dizer que existem essencialmente dois tipos de empreendedorismos. O empreendedorismo induzido pela necessidade, quando ocorre a criação de uma empresa por falta de alternativas de emprego. O sujeito opta pela criação de um negócio próprio dado entender não possuir oportunidades aceitáveis de emprego ou outras alternativas, ou seja, procura o auto-emprego para assegurar a sobrevivência pessoal e dos seus familiares. O empreendedorismo induzido por oportunidade explora as oportunidades dos mercados, quando descobre ou pretende materializar uma oportunidade de negócio supostamente lucrativa. Este tipo de empreendedor é em geral movido pelo desejo de realização e segundo Bruneau & Machado (2006) as oportunidades realizadas são aquelas que alguém transformou em negócios lucrativos e operantes, onde a oportunidade segundo (Birley e Muzyka, 2001, cit in Bruneau & Machado, 2006), pode ser definido como um conceito negocial que ter-se-á transformado num produto ou serviço tangível oferecido por uma empresa.

O empreendedor por oportunidade caracteriza-se por identificar com alguma facilidade novas oportunidades em desenvolver produtos ou serviços, esta habilidade depende da criatividade e da capacidade de pensar de forma inovadora de acordo com (Bruneau & Machado, 2006). A verdade é que, a maior motivação para se iniciar um novo negócio, advém da necessidade e não da identificação de uma oportunidade ou como resultado de características essencialmente socioculturais.

Um outro tipo de empreendedorismo prende-se com actividade empreendedora mista, onde o empreendedor é movido tanto pela oportunidade como pela necessidade.

Segundo o GEM (2004a e 2007a), a actividade induzida pela oportunidade predomina sobre a actividade empreendedora baseada na não oportunidade (como a necessidade) na maioria dos países da União Europeia (UE) e também em Portugal.

Por outro lado, dentro das organizações já existentes cresce um interesse pelo empreendedor que não é dono da empresa, o chamado empreendedor interno como refere (Goulart et al., 2002, p. 6) *tem se tornado cada vez mais atractiva para as organizações a tarefa de transformar os empregados, que anteriormente eram apenas passivos cumpridores de tarefas pré-estabelecidas, em empreendedores*. Estas pessoas são chamadas a participar activamente na vida das organizações, acrescentam mais-valia à organização potenciando novas formas de gestão, de produção, desenvolvendo novos produtos/serviços ou simplesmente sugerindo melhorias nos diversos sectores da organização.

Neste contexto, e de acordo com o entender de Baumol: *an entrepreneur is defined as a “firm organizer” or one who starts a new firm in order to deliver a new or refined good or service to the mark place* (Nijkamp, Moomaw, & Traistaru-Siedschlag, 2006, p. 141).

Bolton identifica três tipos de empreendedores;

- *Empreendedor de negócios*: aquele que identifica oportunidades no mercado, planeia e constrói novas empresas,
- *Empreendedores internos* (intra-preneurship): individuo que promove as mudanças dentro da empresa onde trabalha; e
- *Empreendedor social*: pessoa que promove mudanças, reúne recursos e constrói voluntariamente em benefício da comunidade (Bolton, cit in Andreia Leite, 2007, p. 4).

Já Baumol identifica dois tipos de empreendedores: O empreendedor organizador de actividades económicas e o empreendedor inovador (Baumol, 1993, cit in Fayolle, 2002).

Stam (2008, p. 3) afirma que a literatura sugere que o empreendedor desempenha sete papéis na actividade económica: *the person who bears uncertainty* (Knight, 1921 cit in Stam, 2008), *an innovator* (Schumpeter, 1934 cit in Stam, 2008) , *a decision maker* (Casson, 2003 cit in Stam, 2008), *an industrial leader* (Schumpeter, 1934 cit in Stam,

2008), *an organizer and coordinator of economic resources* (Marshall, 1890 cit in Stam, 2008), *an arbitrageur, alert to opportunities* (Kirzner, 1973, 1997 cit in Stam, 2008), *an allocator of resources among alternative uses* (Schultz, 1975 cit in Stam, 2008).

Poderá dizer-se então que, os empreendedores por definição são pessoas habilitosas e criativas em encontrar formas que possam contribuir para aumentar a sua própria riqueza, poder e prestígio (Baumol, 1990, cit in Stam, 2008)

Quanto às características, é consensual referir-se ao empreendedor como uma pessoa crente, pode construir o próprio futuro, confia nas suas capacidades de agir sobre os acontecimentos, tem capacidade, e persistência para convencer outros na conversão das suas ideias em negócios, adapta-se facilmente a novas situações com coragem e optimismo. Neste domínio existem características comuns ao comportamento empresarial, segundo o Livro Verde o empreendedor está pronto para assumir riscos e tem gosto pela independência e pela realização pessoal (CCE, 2003).

De alguma maneira o empreendedor forma-se e adquire *Know-how* depois de exercer funções. *As habilidades e características do empreendedor vêm juntas com as oportunidades do mercado, as condições ambientais e os recursos* (Ehrenworth, 1993, p. 10).

2.4.2. A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO

Entrepreneurship has potential as an important regional economic development strategy. (Nijkamp et al., 2006, p. 125).

A actividade empreendedora tem atraído grandes paixões por parte dos investigadores na tentativa de identificar o contributo do empreendedor para o desenvolvimento das regiões. Assim, e de acordo com o (Livro Verde, 2003; Lambing e Kuehl, 2003, cit in F. A. d. C. Gaspar & Pinho), este fenómeno deve ser estudado uma vez que atingiu uma dimensão mundial pelo facto de gerar novas empresas. O estudo do empreendedorismo prende-se com o facto de poder explicar e facilitar o papel das novas empresas e o seu contributo para o desenvolvimento do progresso económico (Gartner,

2003, cit in F. A. d. C. Gaspar & Pinho). O empreendedorismo abrange quer a criação de novos negócios, quer o desenvolvimento de novas oportunidades de negócio em organizações já existentes.

Esta área tem vindo a ganhar uma crescente importância nos meios académicos, políticos, empresariais e da sociedade em geral, é sem dúvida, a razão pela qual, as nações com maior visão estratégica estão a incentivar o empreendedorismo, reconhecendo a sua contribuição para o crescimento económico (David B. Audretsch & Thurik, 2001b). De acordo com o GEM¹ (2004a) um estudo realizado pela Accenture² em vinte e sete países revelou que 97% dos inquiridos (empresários e gestores) concordam que o empreendedorismo é vital para o sucesso de uma empresa. O desenvolvimento económico é sem dúvida o objectivo primeiro de qualquer governo, contudo o crescimento económico e a sua sustentabilidade depende em grande parte da manutenção das empresas existentes mas sobretudo da criação de mais e novas empresas, neste contexto a actividade empreendedora ganha dimensão e aparece como o pilar dessa sustentabilidade.

Muitos indivíduos reconhecem que o empreendedorismo é importante, encaram-no como um desafio e uma alternativa de vida ou mesmo uma saída para o desemprego. Reynolds, Storey e Westhead sustentam que a constituição da própria empresa constitui-se como uma importante escolha de carreira que afecta a vida de milhões de pessoas no mundo inteiro (Reynolds, Storey e Westhead, 1994 cit in F. A. d. C. Gaspar & Pinho). Em 1993, a Organização das Nações Unidas (ONU) aprovou uma resolução onde reconhece o empreendedorismo como uma força social e económica da maior importância para a melhoria do padrão de vida das populações. Em 2003, o Livro Verde (2003) atribui importância ao empreendedorismo pelo facto de este criar emprego e contribuir para o crescimento económico. Também o GEM (2004a, p. 1) afirma que *o empreendedorismo é, per si, um forte impulsionador do emprego e do crescimento económico e uma componente chave numa economia de mercado globalizada e competitiva.*

¹ GEM - General Entrepreneurship Monitor: é um consórcio internacional, liderado pela London Business School e o Babson College (EUA), e pela Sociedade Portuguesa de Inovação (Portugal) cujo objectivo é avaliar o empreendedorismo no mundo a partir de indicadores comparáveis.

² *Liberating the Entrepreneurial Spirit*, Accenture, 2002
http://www.accenture.com/xd/xd.asp?it=enweb&xd=ideas\entrepreneurship\entre_home.xml

Ninguém contesta a importância do empreendedorismo, reconhecido por todos como sendo o pilar das economias modernas e emergentes, afirma-se como um dos elementos que pode contribuir para a inclusão social e garantir o desenvolvimento da estrutura produtiva da região. As vantagens são claras, criação de novas empresas através do investimento na economia local, criação de novos empregos, promoção e desenvolvimento de ferramentas de negócio inovadores (GEM, 2004a).

Retomando as vantagens enumeradas anteriormente, três quartos dos novos empregos criados nos EUA são da responsabilidade das empresas recém-constituídas (Henderson, 2002, cit in Gaspar e Pinho). Também (Baptista, Escária, & Madruga, 2005a) no seu trabalho empírico descobriram uma relação entre a criação de empresas e a criação de emprego.

Reynolds conclui que existe uma relação entre o nascimento de novas empresas e o crescimento económico nos E.U.A (Reynolds, 1994 cit in F. A. d. C. Gaspar & Pinho).

Actualmente, tem sido dado muita atenção a este tema, uma vez que representa um importante contributo para o desenvolvimento económico e social de acordo com os vários estudos realizados. A importância do empreendedorismo como motor de desenvolvimento sustentado no contexto internacional da globalização e da economia do conhecimento aparece como uma oportunidade para Portugal se renovar, porém interessa não a desperdiçar.

3. CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDOR E DO EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL

3.1. CONDIÇÕES ESTRUTURAIS DO EMPREENDEDORISMO

As organizações são influenciadas por um grande leque de factores, estes podem ser, por um lado, factores endógenos e exógenos e por outro lado, factores que envolvem o empreendedor. Os primeiros dizem respeito ao meio envolvente macroeconómico como por exemplo, a performance da economia global e local, o nível tecnológico disponível, a cultura, a natureza das instituições, as variáveis demográficas e geográficas, o acesso ao capital, os impostos e a legislação. Porém, estes factores estão fora do controlo do empreendedor.

Os segundos factores dizem respeito ao empreendedor, pois depende da sua personalidade, comportamento, habilidade e preferências. A interacção entre estes elementos dita na maior parte das vezes o sucesso ou insucesso do empreendedor.

Para que surjam iniciativas empreendedoras é necessário criar condições estruturais de forma a favorecer e a fomentar esse tão desejado aparecimento. Vamos analisar os relatórios do Global Entrepreneurship Monitor, Projecto GEM Portugal 2004 e 2007, de forma a concluir acerca das condições estruturais em Portugal, este relatório foi elaborado recorrendo às seguintes fontes de informação de acordo com o GEM.

Sondagem directa e pessoal aos indivíduos residentes em Portugal Continental, com base num questionário padronizado para todos os países participantes no projecto GEM. Entrevistas e sondagem (com base num questionário padronizado para todos os países participantes) a 27 especialistas ligados ao empreendedorismo em Portugal.

Análise de fontes internacionais, incluindo o Global Competitiveness Report do Fórum Económico Mundial, o Doing Business Report do Banco Mundial e relatórios do Fundo Monetário Internacional, OCDE e Nações Unidas.

O GEM identificou as áreas com impacto significativo sobre o nível de empreendedorismo no país. Em Portugal, as condições estruturais segundo o GEM (2004a) englobam nove

factores de relevo, enquanto o GEM (2007a) prevê dez factores no apoio à actividade empreendedora, sendo os “Programas Governamentais” a décima área do GEM 2007. Tendo em conta o exposto segue-se a análise dos dez factores;

3.1.1. APOIO FINANCEIRO

A maioria dos especialistas considera o apoio financeiro do empreendedorismo como fundamental, pois é apontado por muitos como essencial no arranque de novas empresas e na manutenção das existentes. De acordo com o GEM (2004a) o financiamento em Portugal é insuficiente, assim como o acesso ao capital de risco, embora este último tenha melhorado segundo o GEM (2007a). O apoio prestado pelo Governo é considerado suficiente no seu todo GEM (2004a). Os especialistas portugueses³ apontam o financiamento como não sendo suficiente nem insuficiente, embora haja uma significativa melhoria desde 2004 de acordo com o GEM (2007a). Este mesmo relatório aponta as ofertas públicas iniciais (IPO) como uma fonte de financiamento fulcral para a expansão de negócios, foram considerados insuficientes para proporcionar o apoio adequado às organizações, quer às novas empresas, quer às empresas em crescimento, sendo que, este aspecto tem melhorado desde 2004. Um factor que poderá contribuir para melhorar esta vertente em Portugal é o apoio da NYSE Euronext, esta prepara-se para abrir um mercado alternativo em Portugal, denominado Alternext, especificamente para empresas de pequenas e médias capitalizações, como acontece já em Amesterdão, Bruxelas e Paris, o que significa que instrumentos como as IPO passarão a estar mais acessíveis às empresas portuguesas. Contudo, quando comparado com a média de outros países da UE, verifica-se que, em Portugal o capital alheio e as IPO disponíveis às empresas novas e em crescimento são ainda insuficientes de acordo com o GEM (2007a).

³ De acordo com GEM 2007 os especialistas portugueses são individualidades constantes da lista da pagina, 72 do GEM 2007.

3.1.2. POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS

As políticas governamentais são de extrema importância para incentivar a actividade empreendedora. De acordo com o GEM (2004a), as políticas são benéficas para os empreendedores, embora os especialistas considerem que a burocracia seja muito morosa, a ineficiente interacção entre as agências governamentais e os empreendedores tem impedido de exercer o impacto desejado no empreendedorismo. A este respeito Günter Verheugen⁴ defende que, (...) *Penso que seria positivo reduzir em 25% os custos da burocracia suportadas pelos empresários. É um objectivo ambicioso mas não é irrealista* (CE, 2006, p. 13).

De acordo com o GEM (2007a), em Portugal as políticas relacionadas com os impostos, gerais e específicos, as taxas e regulamentações governamentais e administrativas são neutras relativamente ao tamanho da empresa, ou seja são aplicadas da mesma forma às multinacionais e às microempresas. Assim, são abordadas duas dimensões distintas, a primeira tem a ver com a extensão em que é dada prioridade, nas políticas governamentais às empresas novas e em crescimento. A segunda diz respeito à regulamentação aplicável às empresas novas e em crescimento.

A primeira dimensão melhorou desde 2004, os especialistas portugueses consideram que no âmbito das políticas governamentais, a prioridade dada às novas empresas, assim como o apoio dado a nível nacional e local não são suficientes nem insuficientes.

A segunda dimensão, diz respeito à regulamentação, a facilidade e a celeridade das mesmas também melhorou desde 2004, embora os especialistas portugueses a considerem insuficiente em linha com a opinião dos especialistas da UE. Embora a facilidade em criar empresas tenha melhorado substancialmente, assim como o valor dos impostos a cobrar às empresas novas e em crescimento, estas medidas não são, no entanto, suficientes para que esta segunda dimensão possa ser considerada positiva conforme refere o GEM (2007a).

⁴ Günter Verheugen, Vice-Presidente da Comissão e Comissário responsável pela DG Empresas e Indústria.

3.1.3. PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS

Esta área analisa a existência de programas governamentais a todos os níveis, nacional, regional e local de apoio e fomento da actividade empreendedora. O GEM (2007a) analisa a acessibilidade e qualidade dos programas governamentais, a qualidade dos recursos humanos governamentais e a sua capacidade de administrar programas específicos, bem como a eficiência dos serviços e os desafios que se colocam a novos empreendedores ao constituírem o próprio negócio. Neste contexto, os especialistas portugueses consideram que se registou melhorias nestes aspectos, embora não sejam suficientes. Desde 2004, a principal melhoria desta condição estrutural regista-se na assistência governamental, pois agora existe um único ponto onde é possível tratar de assuntos relacionados com a criação de empresas, isto significa que o período de *start-up* encurtou consideravelmente. Neste quadro, Portugal é dos países onde o impulso reformador burocrático mais influenciou a redução de tempo médio para a criação de uma organização de acordo com Doing Business Report (GEM, 2007a).

A partir de 2004, as agências governamentais prestaram auxílio normal as empresas novas e em crescimento, o que representa uma ligeira melhoria no que, à burocracia diz respeito. Contudo, Godinho e Simões (2005, p. 14) apontam algumas deficiências ao SNI⁵, eles referem que, *A componente institucional do SNI tem sido caracterizada por atitudes genericamente avessas ao risco e à cooperação e por uma proliferação das políticas, insuficientemente sedimentadas, vulneráveis à mudança do ciclo político, excessivamente sectorializadas e carecendo de uma lógica sistémica.* Parece-nos fundamental estimular e desenvolver atitudes empreendedoras, para tanto é necessário reduzir o peso da burocracia.

3.1.4. EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO

Nesta área o GEM (2007a) pretende efectuar uma análise do nível de incorporação de conteúdos sobre o empreendedorismo no sistema educativo português em todos os níveis. Assim, a análise recai sobre o nível de acessibilidade e qualidade dos programas governamentais, disponibilidade e qualidade dos recursos humanos governamentais e a sua

⁵ Sistema Nacional de Inovação, segundo a definição dos autores. *Um SNI pode ser definido como um conjunto de organizações e instituições que contribuem para gerar, desenvolver, absorver, utilizar e partilhar conhecimentos economicamente úteis num determinado território nacional.*

capacidade de administrar programas específicos, eficiência dos serviços e os desafios que se colocam a novos empreendedores ao constituírem o próprio negócio.

De acordo com o GEM (2004a) o sistema educacional é considerado inadequado para o fomento do empreendedorismo, sendo mesmo considerado como inadequado para a promoção da criatividade e da inovação entre os estudantes. Especialmente no ensino primário e secundário, foram considerados pelos (GEM 2004a, 2007a; Godinho & Simões, 2005) como sendo o pior dos países da UE. Apenas o ensino superior, a formação profissional e a preparação para a criação de empresas (no ensino superior e na formação continua) registaram uma melhoria desde 2004 de acordo com o GEM (2007a).

Portugal é dos países do GEM (2007a) que mais percentagem do PIB despende com a educação, apesar disso, o investimento não se traduz numa preparação adequada dos estudantes no sentido de iniciar ou expandir um negócio.

No passado, acreditava-se que os empreendedores nasciam com características especiais, este dom inato favorecia o sucesso no mundo dos negócios. De acordo com os estudos realizados, hoje sabe-se que o empreendedor pode ser formado, embora as características pessoais facilitem a aprendizagem e a postura perante novos desafios. Assim, a capacidade de inovar e competir numa economia cada vez mais globalizada está intimamente relacionada com a capacidade de explorar o conhecimento, ora o conhecimento adquire-se com educação e formação como nos lembra o presidente executivo da Microsoft Steve Balmer, mencionou em Lisboa que a inovação e a educação são factores chave para o futuro (GEM, 2004a). Neste ambiente competitivo, importa posicionarmo-nos em sectores de actividade com uma forte componente empreendedora, ora, como refere a Sociedade Portuguesa de Inovação (2005, p. 153) *o sector terciário desempenha um papel de crescente importância na actividade económica, em que a natureza da tecnologia é cada vez mais científica, e em que o ciclo do produto é cada vez mais curto, a qualificação da população de uma região é fundamental e revela uma importância estratégica para a Inovação*. Nunca antes a velocidade, o ritmo e a evolução da vida foram tão velozes, tudo porque o tipo de conhecimento, a técnica e as invenções evoluem diariamente. Só um tipo de ser humano com formação contínua, diferente, capaz de viver e acompanhar um mundo

em permanente mudança, educado e preparado para estar à vontade em novas situações sem conhecimento prévio poderá ter êxito.

Por este motivo, a educação e a formação devem estar no topo das preocupações de todos nós de forma a desenvolver uma cultura empreendedora. Como sustenta Dolabela (2003), a educação empreendedora deve começar na mais tenra idade, porque diz respeito à cultura, que tem o poder de induzir ou de inibir a capacidade empreendedora. Esta preocupação também é partilhada pela Comissão Europeia (2006, p. 14), *A União Europeia colocou no topo das suas prioridades o objectivo de instigar nos jovens o desejo inequívoco de se tornarem empresários*. A OECD (2008) recomenda o desenvolvimento das competências e qualificações para facilitar a especialização em actividades de elevado grau tecnológico.

A nossa opinião é de que deve ser reformulado o sistema educativo, deve permitir dotar os jovens de uma cultura empreendedora, pois o emprego como era conhecido nas décadas passadas está a desaparecer a passos largos no contexto de um mundo globalizado. Desta forma, torna-se urgente despertar a autonomia e a independência dos jovens com o objectivo de criarem o próprio emprego, porque a sociedade que pode produzir essas pessoas sobreviverá, as que não puderam morrerão. O Estado tem obrigação de facultar as ferramentas necessárias para que os jovens enfrentem a vida. A educação e a formação são bens de primeira necessidade que o Estado deve disponibilizar ao cidadão como sugere Jeffry Timmons:

Lighting the flame of entrepreneurial spirit empowers nations and peoples with the knowledge and ability to fish, rather than just giving them a fish (Timmons, 1994, cit in F. A. d. C. Gaspar & Pinho, p. 23)

3.1.5. TRANSFERÊNCIA DE RESULTADOS DE INVESTIGAÇÃO & DESENVOLVIMENTO

Com a área de transferência de resultado de Investigação & Desenvolvimento (I &D) pretende-se medir o impacto na criação de novas oportunidades de negócio que possam ser utilizadas por novas empresas de acordo com GEM (2007a).

O GEM (2004a) aponta fragilidades ao nível das ligações entre as várias organizações que proporcionam I & D. Embora, os especialistas portugueses consideram que a transferência

de resultado de I & D melhorou ligeiramente em Portugal entre 2004 e 2007, porém, deve ser considerada ligeiramente insuficiente.

Foram identificados três desenvolvimentos positivos nesta área segundo o GEM (2007a, p. 50),

Em primeiro lugar, o acesso aos resultados de investigação e tecnologia melhorou para as empresas novas e em crescimento e portanto aproximou-se relativamente ao acesso das grandes (e já implementadas) empresas; em segundo lugar, em Portugal, as empresas novas e em crescimento têm mais facilidade em custear as novas tecnologias; finalmente, a disponibilidade de apoios para engenheiros e cientistas comercializarem as suas ideias através de empresas novas e em crescimento melhorou também desde 2004.

3.1.6. INFRA-ESTRUTURA COMERCIAL E PROFISSIONAL

Esta área analisa os serviços comerciais de contabilidade e outros serviços legais e institucionais, assim como a forma como estes intervêm na promoção da criação de novos negócios. Para além destes factores, é também analisada a acessibilidade à informação de fontes gerais, tais como a internet, jornais, e outros eventos nacionais e internacionais (GEM, 2007a).

Portugal registou um posicionamento considerado nem suficiente nem insuficiente pelos dados resultantes da aferição do índice de qualidade, quantidade e nível de acesso a infra-estruturas comerciais e profissionais. Em Portugal, os serviços bancários são considerados inadequados, por este motivo o nosso país distancia-se pela negativa dos países da UE.

3.1.7. ABERTURA DO MERCADO INTERNO

De acordo com GEM (2007a) esta área analisa em que medida os acordos comerciais são estáveis e difíceis de modificar, evitando que empresas novas e em crescimento consigam competir com fornecedores e consultores a actuarem no mercado.

Há duas dimensões a considerar, a primeira é a celeridade de mudança dos mercados, este diz respeito à rapidez com que os mercados mudam de um ano para outro. Em Portugal os mercados não mudam suficientemente rápido, logo, não só não oferecem mais oportunidades às empresas novas e em crescimento, como também não aumentam o grau

de abertura do mercado, este é considerado insuficiente para a criação de oportunidades novas.

A segunda diz respeito à ausência de barreiras à entrada e mede a liberdade das organizações novas poderem entrar no mercado, ora, o grau de abertura às empresas novas e em crescimento não é considerado suficiente nem insuficiente segundo o GEM (2007a). No entanto, os especialistas do GEM (2004a) advertiam de que, os custos intrínsecos à entrada num novo mercado excediam as capacidades das empresas novas e em crescimento. Este cenário tem vindo a manter-se desde 2004.

Portugal tem um mercado doméstico relativamente limitado, pelo que tem necessidade de se orientar para o mercado externo. Portugal goza da vantagem de pertencer à UE, o que tem permitido internacionalizar-se dentro e fora da UE e aceder às oportunidades dos mercados externos.

3.1.8. ACESSO A INFRA-ESTRUTURAS FÍSICAS

De acordo com o GEM (2007a), o acesso a infra-estruturas físicas é a condição estrutural do empreendedorismo, através do qual se afere a facilidade de acesso a recursos físicos, tal como comunicações, serviços de transportes, matérias-primas e recursos naturais. A maioria dos especialistas dos países GEM (2007a) e os especialistas portugueses consideram que esta área das infra-estruturas físicas é suficiente e que proporciona as condições apropriadas ao fomento da actividade empreendedora. Contudo, o GEM (2004a), tendo em conta a opinião dos especialistas aponta dois problemas:

- As infra-estruturas estão maioritariamente centradas nas duas maiores áreas populacionais, ao invés de se encontrarem uniformemente dispersas pelo país.
- Os encargos financeiros são demasiado elevados para que as empresas novas e em crescimento possam aceder a essas infra-estruturas.

Mesmo assim, esta condição estrutural é a que mais beneficia o empreendedorismo em Portugal.

3.1.9. NORMAS CULTURAIS E SÓCIAIS

Ao medir a extensão das normas culturais e sociais estamos a procurar perceber se estas incentivam as acções individuais ligadas ao empreendedorismo e à sua gestão. Assim, mede-se uma série de factores tais como o risco, a qualidade e quantidade de oportunidades, competências das pessoas, se os empreendedores são respeitados pela sociedade, o acesso das mulheres às novas oportunidades, quais são os incentivos para empreender e procurar saber se existe abertura para a inovação (GEM, 2007a).

Os especialistas portugueses consideram que o nível de empreendedorismo em Portugal está a ser limitado pela cultura, pois apontam um conjunto de características culturais contrárias à cultura empreendedora, sendo as mais comuns a falta de iniciativa pessoal, de incapacidade em aproveitar as oportunidades, de capacidade empreendedora, de competências, de aptidões para gerir negócio, avesso ao risco e à cooperação (GEM 2004a, 2007a; Godinho & Simões, 2005).

De acordo com os especialistas não ocorreu um significativo aumento de oportunidades desde 2004, embora tenham uma opinião positiva sobre os aspectos que se relacionam com as oportunidades de negócio.

Portugal é um país de fraca capacidade empreendedora, contudo existe uma visível melhoria na gestão de pequenos negócios, o que pode ser reflexo das melhorias da educação e formação ou decorrentes da experiência de anteriores negócios. A actividade empreendedora não é reconhecida em Portugal, Godinho e Simões (2005, p. 14) aponta razões culturais para este fenómeno, *Razões históricas profundas têm contribuído para dissuadir a iniciativa individual e sublinhar o conformismo*. Embora o empreendedor de sucesso seja reconhecido pela sociedade, ela penaliza o insucesso ao contrário de outras sociedades que olham para o fracasso e os erros como uma experiência para o sucesso de tentativas futuras (GEM, 2004a).

O empreendedor feminino não melhorou desde 2004, pois as normas sociais relativamente à aceitação da mulher também não evoluíram desde 2004. Os especialistas referidos pelo GEM (2007a) apontam uma abertura dos portugueses para a inovação e mudança, pelo contrário Godinho & Simões (2005) afirmam que a cultura portuguesa não é conducente nem à inovação nem à promoção da cooperação.

3.1.10. PROTECÇÃO DE DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL

Esta condição estrutural é analisada pelo GEM (2007a) na medida em que a propriedade intelectual das empresas novas e em crescimento é protegida e reforçada sob a lei. Examina a confiança das empresas relativamente à protecção das patentes, dos direitos de autor e das marcas registadas. De acordo com GEM (2007a) este aspecto melhorou ligeiramente desde 2004. As empresas novas e em crescimento têm confiança no respeito das suas patentes, direitos de autor e marcas registadas. Outro aspecto positivo prende-se com o respeito pelos direitos dos inventores. Há a registar pela negativa, o facto da legislação portuguesa sobre os direitos de propriedade ser em média a pior da UE.

Em síntese, os aspectos mais importantes que influenciam as condições do empreendedorismo em Portugal de acordo com o GEM (2007a) são:

- Os aspectos considerados mais favoráveis na promoção do empreendedorismo em Portugal em 2007 foram o acesso às infra-estruturas físicas (estradas, ferrovias, redes de comunicação, etc.), assim como o grau de abertura social e cultural para a inovação e mudança;
- As condições consideradas menos adequadas na estrutura empreendedora em Portugal foram a educação e formação, sobretudo no ensino básico e secundário, assim como as normas sociais e culturais, sobretudo no que concerne ao valor que o indivíduo atribui à sua independência e à capacidade de responder a oportunidades.

A opinião dos especialistas nacionais vai no sentido de que se verificou uma melhoria significativa das condições estruturais do empreendedorismo em Portugal entre 2004 e 2007 segundo o GEM (2007a).

No entanto, na nossa opinião, estas melhorias ficam muito aquém das necessidades do país em geral e do empreendedor em particular para alcançar as taxas de empreendedorismo e consequentes níveis de desenvolvimento dos restantes países da UE.

3.2. ACTIVIDADE EMPREENDEDORA

Actividade empreendedora é fundamental para o desenvolvimento económico de uma região, como defende Günter Verheugen, *Os empresários são o ADN económico de que necessitamos para edificar a competitividade e a inovação na Europa* (CE, 2006, p. 14). Para conhecer a todo o momento a evolução do empreendedorismo é necessário monitoriza-lo, são elaborados indicadores que permitem acompanhar o seu desenvolvimento. Os indicadores têm como função alertar os interessados para que possam tomar as acções correctivas necessárias de forma a encaminhar a actividade empreendedora no sentido desejado.

A actividade empreendedora em Portugal passa pela análise de um conjunto de indicadores relacionados com a Taxa da Actividade Empreendedora (TEA), as características demográficas do país, a oportunidade e capacidade empreendedora, a actividade empreendedora orientada para a inovação e a cessação de actividade empreendedora.

De acordo com o GEM (2007a), a actividade empreendedora é medida uniformemente nos 42 países que participam no GEM. A Taxa da Actividade Empreendedora Early-Stage (TEA) é calculada tendo em conta a combinação de dois níveis de actividade empreendedora.

O primeiro nível, chamado de *nível de start-up* ou negócio nascente⁶ é composto pela população adulta que participa activamente nele à qual se dá o nome de Taxa de Empreendedorismo Nascente⁷.

O segundo nível diz respeito ao número de negócios novos e em crescimento, a população que participa na gestão de um novo negócio designa-se por Taxa de Empreendedorismo de novos negócios.

⁶ Empreendedor de negócio nascente: Indivíduo que, nos últimos 12 meses, tentou iniciar um novo negócio e manifestou intenção de ser dono de parte ou da totalidade do mesmo e o qual não proporcionou remuneração por um período superior a 3 meses.

⁷ Empreendedor de novo negócio: Indivíduo que tem vindo a administrar um negócio nos últimos 12 meses, que é proprietário e parte ou da totalidade desse negócio e o qual não proporcionou remuneração por um período superior a 42 meses.

3.2.1. ACTIVIDADE EMPREENDEDORA EARLY-STAGE

Segundo o GEM (2004a e 2007a), a TEA em Portugal em 2001 foi de 7,1%, em 2004 diminuiu para 4%, voltando a subir em 2007 para os 8,8%. A TEA portuguesa está apenas a 0,3 pontos percentuais abaixo da média dos países do GEM (2007a) e posicionou-se no 1º lugar entre os 18 países da UE participantes, vindo de um modesto 13º lugar em 2004. Contudo, a TEA da média da UE fica muito aquém das taxas dos países da América do sul.

Em 2007 a TEA dos países da UE cresceu cerca de 5%, porém, o continente Americano tem crescido a uma taxa de 15%, Ásia e Médio Oriente a 11% e os países Europeus que não pertencem à UE com 7,5%.

Em Portugal, um terço da TEA é realizada em regime *de Part-Time*, de forma a complementar a principal fonte de rendimento dos empreendedores, sendo a actividade principal a fonte de rendimento mais estável.

Segundo o GEM (2007a), o sector de serviços para clientes organizacionais⁸ registou um aumento de 11% em 2004 e 30% em 2007, este é o sector com maior importância na actividade empreendedora *early-stage* em Portugal com 46%. Segue-se o sector orientado para o consumidor⁹ com 30%, o sector da transformação¹⁰ subiu de 4 pontos percentuais para 22% e o sector extractivo¹¹ atingiu 2% do total dos empreendedores.

Portugal tem a TEA mais baixa nos sectores da transformação e extractivo, sendo mais elevada nos sectores ligados ao consumidor e clientes organizacionais, ora, isto demonstra que os empreendedores portugueses estão longe da inovação dos sectores de base tecnológica que permita a criação de empresas no sector dos produtos e serviços exportáveis (GEM, 2007a).

⁸ GEM 2007a: Abrange todas as actividades onde o cliente primário é outro negócio.

⁹ GEM 2007a: engloba todos os negócios direccionados para o consumidor final, como o retalhista, bares, restauração, alojamento, saúde, educação e lazer, entre outros.

¹⁰ GEM 2007a: Inclui construção, manufactura, transporte e distribuição grossista.

¹¹ GEM 2007a: Inclui agricultura, pecuária, pescas e extracção de matérias brutas.

3.2.2. CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS

As características demográficas fazem parte dos indicadores do empreendedorismo, Portugal regista em 2004 um equilíbrio entre o empreendedorismo masculino e feminino. Em 2007 este indicador aponta para que dois terços dos empreendedores de *early-stage* sejam do sexo masculino, assim, tudo indica que a tendência seja para o empreendedorismo do sexo masculino, o que, vem em linha com os restantes países do GEM (2007a).

Outra característica demográfica dos empreendedores prende-se com a idade, em 2004 os empreendedores do sexo masculino estão distribuídos uniformemente por toda a faixa etária dos 18 aos 64 anos, em 2007 a maior percentagem (2,2%) de empreendedores masculinos tem entre 35 e 44 anos de idade. O sexo feminino tem idades entre 25 e 34 anos e representa 1,3% da população adulta envolvida na actividade empreendedora (GEM, 2007a).

No que diz respeito à escolaridade dos empreendedores *early-stage*, o trabalho desenvolvido no âmbito do GEM (2004a, 2007a), tem vindo a evidenciar que as pessoas têm maior predisposição para o empreendedorismo se possuírem um maior nível de habilitações. Esta tendência verifica-se também em Portugal, podendo concluir-se que, de acordo com o GEM (2007a) os mais instruídos são os indivíduos, que mais se envolvem na actividade empreendedora.

Portugal possui uma estrutura demográfica envelhecida, sendo o perfil da população de baixas qualificações, estes dois aspectos podem afectar a oferta de trabalho e comprometer o futuro do país se nada for feito para contrariar esta tendência.

3.2.3. OPORTUNIDADE E CAPACIDADE EMPREENDEDORA

Como vimos no início deste capítulo, o empreendedorismo pode ser induzido pela oportunidade ou pela necessidade, assim um inquérito feito pelo GEM (2004a e 2007a) conclui que na maioria dos países GEM, a actividade empreendedora induzida pela oportunidade predomina sobre a actividade empreendedora baseada na necessidade. Este facto também se verifica em Portugal, em 2007, 56% da actividade empreendedora é

induzida por oportunidade (em 2004 foi de 75%), 23% do empreendedorismo verifica-se por necessidade e os restantes 21%, por empreendedorismo misto ou seja actividade movida pela oportunidade e necessidade. Os empreendedores portugueses valorizam mais o aumento de rendimento em detrimento do aumento da independência, esta preferência não é seguida pelos membros da UE.

3.2.4. ACTIVIDADE EMPREENDEDORA ORIENTADA PARA A INOVAÇÃO

De acordo com a Comissão Europeia, *A inovação é hoje, mais do que nunca, um factor crucial para que uma empresa possa sobreviver e prosperar* (CE, 2006, p. 19). A actividade empreendedora orientada para a inovação é seguramente o maior desafio de uma organização, naturalmente este tipo de actividade está fortemente ligada ao crescimento económico, pelo que, importa medir este aspecto no âmbito do empreendedorismo. Schumpeter defendia a *teoria da destruição criativa*, segundo a qual a criação de novas empresas decorre em simultâneo com o encerramento de empresas existentes, possivelmente ultrapassadas pelas novas, ou seja, os *empreendedores distorcem o equilíbrio de mercado, introduzindo novas combinações de mercado, de produto ou inovações. Ao fazê-lo, incorporam frequentemente as novas tecnologias. Através da actividade inovadora, os empreendedores conseguem diferenciar-se dos concorrentes, tanto por apresentarem produtos inovadores, como por utilizarem tecnologias inovadoras, impulsionando assim o crescimento económico* (Schumpeter, 1934, cit in GEM, 2007a, p. 19).

O GEM avalia o grau de inovação da actividade empreendedora *early-stage* através da análise de três aspectos fundamentais:

O primeiro indicador diz respeito à percepção dos empreendedores *early-stage* do conhecimento/desconhecimento dos seus produtos ou serviços por parte dos seus clientes, segundo eles os seus produtos e serviços são novos ou desconhecidos para todos os seus clientes na percentagem de 13%, este valor está em conformidade com a média da UE.

Outro indicador do grau de inovação nas iniciativas empreendedoras *early-stage* é a avaliação da concorrência, este indicador tem como objectivo medir a percepção dos

empreendedores relativamente à existência de concorrência aos seus produtos ou serviços. Pouco mais de 9% dos empreendedores consideraram que nenhum dos seus concorrentes oferecia produtos ou serviços similares aos seus, o que os coloca no topo da inovação ao lado de todos os membros do GEM (2007a) excepto, os países da Ásia e Médio Oriente.

O terceiro indicador mede três níveis de utilização das tecnologias e procedimentos por parte dos empreendedores, mais recentes (disponíveis há menos de 1 ano), novos (disponíveis há mais de 1 e menos de 5 anos), ou mais antigos (disponíveis há mais de 5 anos).

Em 2007, 14% e 22% dos empreendedores portugueses usaram tecnologia recente e nova respectivamente, em linha com a média da UE, embora as regiões da Ásia e Médio Oriente demonstraram um nível inovador mais elevado do que as restantes regiões. As tecnologias mais antigas são usadas em Portugal pelos empreendedores em cerca de 64%, este valor é ligeiramente mais baixo do que a média da UE, uma vez mais os países da Ásia e Médio Oriente utilizam menos esta tecnologia.

Godinho & Simões (2005, p. 11) referindo-se à inovação, defendem que, *Apesar dos indicadores positivos sugeridos pelo terceiro Inquérito Comunitário à Inovação (CIS), as empresas portuguesas continuam a ter défices consideráveis no plano da inovação*. Esta é a opinião generalizada da comunidade, a necessidade de evoluir rapidamente para uma situação de convergência com os países da Ásia e médio Oriente torna-se cada vez mais urgente, o objectivo é acompanhar o ritmo imposto por estes países, como defende a Comissão Europeia, *Os mercados evoluem hoje mais depressa e a concorrência dos centros industriais emergentes, como no caso da China e da Índia, é cada vez maior* (CE, 2006, p. 19). Pese embora, Portugal ter estado envolvido num processo de aproximação às economias mais avançadas, *entre 1983 e 1997 foram criadas 20 mil novas empresas, apenas pouco mais de 20 foram no sector industrial de alta tecnologia* de acordo com (Godinho & Simões, 2005, p. 7), neste sentido é necessário contrariar a herança do passado recente do último ciclo económico.

3.2.5. CESSAÇÃO DA ACTIVIDADE EMPREENDEDORA

A cessação da actividade é outro factor importante a ter em conta na análise do empreendedorismo porque é uma característica das economias dinâmicas. Neste contexto, há varias hipóteses a considerar na cessação de actividade, desde logo, o fracasso motivado por vários factores, sendo o aparecimento de uma oportunidade de venda ou de um novo negócio as mais frequentes.

Portugal tem uma taxa de desistência da actividade nos doze primeiros meses de 4 %, mais alta do que a média da UE que ronda os 1, 9%. Nos países que apresentam taxas mais altas, o GEM (2007a) depreende que o motivo seja a existência de movimentos rápidos de negócios.

- Um terço dos empreendedores inquiridos assumiu ter trespasado o negócio nos doze primeiros meses de vida do negócio e apontam cinco grupos de razões para essa desistência, de acordo com GEM (2007a).
- Ronda os 11% os empresários portugueses que desistiram motivados pela oportunidade de venda, esta proporção é praticamente o dobro dos países da UE e o triplo dos países Asiático e do Médio Oriente.
- Cerca de 30% dos negócios não são lucrativos segundo os empreendedores, esta percentagem está muito acima dos valores da UE, mas em linha com os restantes membro do GEM.
- São aproximadamente 29% os problemas relacionados com a obtenção de financiamento, esta proporção supera em larga medida os restantes países GEM.
- Ronda os 29% a proporção dos motivos relacionados com as razões pessoais, este valor também está muito acima dos países GEM.
- E por fim, são apontados motivos de outras ordens na percentagem de 3%, em média, esta razão é mais elevada nos países da UE, sendo Portugal uma excepção.

Conclui-se de acordo com o GEM (2007a), que a actividade empreendedora em Portugal entre 2004 e 2007 evoluiu positivamente no que diz respeito à TEA, passou de uma TEA 4% para 8,8% em três anos. Embora Portugal tivesse tido o melhor desempenho dos países da UE, a TEA fica muito aquém dos países emergentes como o Peru, Colômbia, Venezuela ou Tailândia que está acima dos 20%.

Efectivamente entre 2004 e 2007, a tendência de acordo com os indicadores, mostra que o empreendedor do sexo masculino leva vantagem sobre o sexo feminino com um diferencial de 3%.

As iniciativas empreendedoras de negócios nascentes revelam uma vasta diversidade nos vários países e até nas regiões. Os governantes estão interessados em conhecer os motivos destas iniciativas empreendedoras, pois este fenómeno parece ter grande influência no espírito empresarial, podendo assim promover o arranque de novas empresas (Freytag & Thurik, 2006).

A actividade empreendedora *early-stage* registada em Portugal é essencialmente virada para os sectores orientados para o consumidor e para o sector dos serviços para clientes organizacionais com cerca de 46% e 30 % respectivamente. Os sectores extractivos e de transformação dividem a restante proporção, pois o empreendedorismo de base tecnológica é quase inexistente.

Apenas dois terços dos empreendedores desempenham a função a tempo inteiro, este facto revela a precariedade da situação profissional das pessoas em Portugal.

Em Portugal quase metade das mulheres empreendedoras tem idades entre os 25 e 34 anos, enquanto os homens empreendedores estão repartidos pelas várias faixas etárias.

Pouco mais de metade da actividade empreendedora em Portugal foi induzida pelas oportunidades de mercado, enquanto um quarto foi induzida pela necessidade para manter o rendimento.

Por fim, uma minoria dos empreendedores acredita que as suas actividades são extremamente inovadoras. Relativamente aos empreendedores portugueses *early-stage*, apenas 14% deles usam tecnologias mais recentes, aproximadamente 13% reconhecem que os seus produtos e serviços são considerados novos ou desconhecidos por parte dos seus clientes e apenas 9% reconhecem não existirem concorrência directa.

Portugal encontra-se afastado negativamente da média dos principais indicadores da actividade empreendedora da UE e principalmente dos chamados países emergentes, Ásia e o Médio Oriente. Portugal necessita de acelerar e qualificar o crescimento de forma a recuperar o atraso para os países com maiores taxas de empreendedorismo. É urgente criar mais empregos e conseguir maior sustentabilidade. É indispensável rejuvenescer e

qualificar a estrutura empresarial de forma a criar mais e melhores empresas, estas devem ser preferencialmente de base tecnológica, contudo, só uma forte dinâmica empreendedora poderá levar o país a atingir o objectivo.

3.3. ANÁLISE DA SITUAÇÃO ECONÓMICA

Nos últimos vinte anos a economia portuguesa tem estado envolvida numa tentativa de aproximação às economias avançadas, permitindo uma convergência às economias mais ricas da OECD. Porém, a partir do ano 2000, a economia portuguesa estagna e dá-se uma reversão do processo de convergência. A partir de 2005 as exportações aumentaram o que permitiu a Portugal dar um novo impulso à economia, retomando desta forma um ligeiro crescimento. Porém, o mercado de trabalho mantém-se estagnado e a taxa de desemprego está ao mais alto nível, o desemprego de longo prazo aumentou de acordo (OECD, 2008). A Irlanda, foi o único país Europeu que manifestou maior capacidade para se aproximar mais rapidamente dos países mais desenvolvidos.

O GEM (2007a) afirma que a taxa de crescimento real do PIB português em 2006 foi de 0,8%, ou seja, o mais baixo dos membros da UE (média de 3,2%). Para 2008, o mesmo organismo estima um PIB de 1,8% para Portugal, para a Letónia e Republica Popular da China o PIB real deve ascender a mais de 10%.

O mesmo autor indica que o PIB *per capita* português encontra-se abaixo da maioria dos restantes membros da UE, posicionando-se no 22º lugar entre os 42 países GEM (2007a), tendo em 2004 o 24º lugar entre os 34 países que compunham o GEM 2004a. Em 2007 destacam-se a Irlanda e a Noruega com o PIB *per capita* mais elevados.

Historicamente, o crescimento português foi sustentado pelo comércio, continuando a ser impulsionado com entrada de Portugal na UE em meados da década de 80.

Referindo-se à quota de mercado internacional, Godinho e Simões (2005) adiantam que Portugal teve uma perda relativa da quota de mercado internacional desde o início dos anos 90. A exportação de bens e serviços portuguesas cresceu entre 1980 e 1993, tendo diminuindo ligeiramente até 2003. A partir de 2000 Portugal perde parte do mercado permitindo o crescimento das exportações das economias emergentes, este facto é

revelador de uma perda de competitividade da economia portuguesa como refere (Coe, 2007, cit in OECD, 2008).

Até ao ano de 2000, Portugal não conseguiu acompanhar a eficiência das economias mais avançadas por dois motivos, o primeiro prende-se com facto de não se ter avançado para os sectores de actividade de tecnologia de ponta e de maior dinamismo económico. O segundo advém do facto de não se ter desenvolvido suficientemente os factores de competitividade. Contudo, registou-se uma significativa melhoria no período de 2000 a 2005, tendo os sectores do comércio, dos transportes, da comunicação e muita indústria ligada a tecnologia de informação contribuído para o crescimento económico (OECD, 2008).

O período de maior produtividade em Portugal decorre a partir do ano 1985 até ao 2000 com 3,6%, sendo que, a partir do ano 2000 esta percentagem baixa para os 1, 2%.

De acordo com o GEM (2007a), Portugal é dos países do GEM 2007 que mais percentagem do PIB despende com a educação, contudo a realização do investimento não se materializa em resultados visíveis em termos de crescimento da produtividade, da melhoria substancial das qualificações da força de trabalho, do desempenho escolar, da inovação ou obtenção de direitos de propriedade intelectual, facto este já sublinhado por Godinho e Simões.

Realizaram-se estudos que relacionam o comércio, o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) e o crescimento económico (OECD, 2008). Entre 2000 e 2006 a relação do IDE/PIB é ligeiramente inferior ao 3,7% do PIB ao ano. Esta fonte de financiamento é significativa em Portugal, porém os países da UE obtiveram maior IDE.

Durante décadas, houve uma especialização concentrada apenas em sectores de baixa intensidade tecnológica, orientada apenas para a mão-de-obra de baixo custo e de produção intensiva. Este tipo de economia já não tem sentido, uma vez que, a competição no exterior é forte e mais barata. Portugal, de alguma forma tem vindo a melhorar a sua performance. Assim, os resultados apontam para a necessidade de consolidar o progresso feito nesta última década. Neste contexto, foram detectados alguns indicadores de progresso efectivos em alguns aspectos da economia, no entanto ainda persistem algumas fragilidades em alguns sectores de actividade do tecido empresarial português. O sistema empresarial ainda

não atingiu a maturidade e capacidade para enfrentar os desafios da abertura dos sofisticados mercados internacionais e da globalização, estes devem ser abordados de forma responsável, dinâmica, competitiva e inovadora.

Em parte, o reflexo desta situação advém da notória falta de registo de patentes, uma vez que, em Portugal genericamente existe pouca Investigação e Desenvolvimento (I&D), esta só está presente nas universidades ou nos sectores de actividade muito restritos como nas indústrias farmacêuticas, química fina, a biotecnologia, a nano-tecnologia, a mecânica de precisão ou ainda as tecnologias da informação e da comunicação. O facto de não competirmos e transaccionarmos invenções prende-se com o fraco desempenho na obtenção de patentes. Esta realidade demonstra a inexistência de inovação de conteúdos tecnológicos evoluídos. Portugal deve agora emergir para sectores de alta tecnologia, acelerar as reformas estruturais para aproveitar as tendências da globalização e convergir para os padrões das economias mais ricas, uma vez que o ambiente económico é de rápidas mudanças.

A OCDE (2008) defende que Portugal tem de enfrentar três grandes desafios para conseguir um maior crescimento.

- Manter o ritmo da consolidação orçamental, sendo esta uma condição prévia para a sustentabilidade do crescimento económico.
- Abraçar a globalização e adoptar medidas de ajuste às mudanças do ambiente económico.
- Reformar o mercado de trabalho e reforçar o capital humano para promover a criação de empregos e permitir uma redução durável da taxa de desemprego num período de profundas transformações estruturais.

3.4. EMPREENDEDORISMO, COMPETITIVIDADE E INOVAÇÃO

As novas regras competitivas da economia globalizada estão lançadas, é necessário adaptar-se e melhorar o desempenho para assim responder ao desafio socioeconómico colocado por uma economia orientada para o conhecimento.

Venkataraman (1997) refere-se ao empreendedor desta forma, *O empreendedor é o primeiro recurso, e suas expectativas sobre o futuro do empreendimento são fundamentais para sua direcção estratégica* (Venkataraman, 1997, cit in Brush, Greene, & Hart, 2002, p. 21).

Esta expectativa sugere-nos que o empreendedor afigura-se hoje, como o recurso estratégico mais importante para identificar oportunidades e desenvolver iniciativas com o objectivo de proporcionar crescimento económico e de certa forma minorar os problemas sociais. Neste contexto, o (GEM, 2004a, p. 1) identifica as vantagens do empreendedorismo da seguinte forma, *a criação de novas empresas implica um investimento na economia local, a criação de novos empregos, a promoção da competitividade e o desenvolvimento de ferramentas de negócio inovadores. Assim, o empreendedorismo é, per si, um forte impulsionador do emprego e do crescimento económico e uma componente chave numa economia de mercado globalizada e competitiva.*

Quem fala de empreendedorismo geralmente pensa em inovação, esta ligação é proposta por vários pesquisadores, mais do que nunca, um factor crucial para que uma organização sobreviva e prospere. Assim, os conceitos de empreendedorismo e inovação estão intimamente ligados como se pode verificar nas seguintes citações, *Entrepreneurship has been recognized as a micro driver of innovation and economic growth* (Wennekers and Thurik 1999; Audretsch and Thurik 2001b; Acs 2006; Audretsch et al. 2006, cit in Stam, 2008, p. 3), para Drucker, *A inovação é o instrumento específico do empreendimento* (Drucker 1985, cit in Baumol, Litan, & Schramm, 2007b, p. 3).

Sabemos que o conceito de inovação é complexo, no âmbito alargado desta palavra incidem os conceitos de processos ligados à tecnologia, produtos e serviços, organização e gestão. O Livro Verde para a Inovação da Comissão Europeia de 1995 propõe a seguinte definição para o conceito de Inovação;

(...) a renovação e alargamento da gama de produtos e serviços e dos mercados associados; a criação de novos métodos de produção, de aprovisionamento e de distribuição; a introdução de alterações na gestão, na organização do trabalho e nas condições de trabalho, bem como, nas qualificações dos trabalhadores (CE, 1995, p. 1).

È importante destacar que esta definição contém o conceito de inovação derivada da investigação de cariz tecnológico, a inovação organizacional ligada à gestão e a inovação nos processos e outros.

Estamos convictos de que o conhecimento e a inovação constituem as principais fontes de riqueza e de diferenciação das nações, das organizações e das pessoas, estes factores formam o verdadeiro poder económico na medida em que, o mundo hoje encolheu e o tempo acelerou exigindo uma progressão rápida e dinâmica do processo de crescimento.

Esta convicção é partilhada entre outros, pela Comissão Europeia, quando no Conselho Europeu da Primavera de 2004 *salientou que a competitividade, a inovação e a promoção de uma cultura empresarial são condições imprescindíveis para o crescimento, essenciais para a economia no seu todo, e especialmente importantes para as pequenas e médias empresas* (CCE, 2005, p. 4) e pela Sociedade Portuguesa de Inovação que escreve a este respeito que, *a inovação é hoje um factor chave da competitividade e é reconhecida como um factor diferenciador, com claro impacto no sucesso Regional no quadro global (SPI, 2005, p. i)*. Mais longe vai o Sixth Periodic Report on the social and economic situation and development of the regions of the European Union, relaciona de uma forma clara as temáticas da Inovação, da Competitividade e do Emprego:

(...) a competitividade das empresas e das instituições públicas é um factor chave do desenvolvimento económico das Regiões e, portanto, contribui de forma decisiva para a existência de altos níveis de emprego. A competitividade, por seu lado, é fortemente influenciada pela capacidade das empresas de inovar, de introduzir novos produtos e novas técnicas no processo de produção. A Inovação pode resultar de transferência de tecnologia e de know-how vindos de fora da Região - ou da empresa -, ou de empresas na Região, que desenvolvem as suas próprias actividades de investigação e desenvolvimento tecnológico (SPI, 2005, p. 3).

Os mercados evoluem rapidamente e a concorrência dos centros industriais emergentes, especialmente da China e da Índia são uma ameaça à Europa. Neste sentido, a Comissão Europeia adverte que, *a Europa e os seus cidadãos devem estar conscientes de que o seu modo de vida se encontra ameaçado, mas que a investigação e a inovação podem também abrir a via para a prosperidade se os seus líderes tomarem desde já medidas de vulto, antes que seja demasiada tarde* (CE, 2006, p. 19).

Quanto à componente inovação, Portugal encontra-se em 33º lugar entre os países do Global Competitiveness Index¹² (GCI) 2007-2008, em 20º lugar entre os 42 países GEM 2007 e em 12º lugar entre os 18 países da UE participantes no GEM, os E.U.A é o país mais inovador (GEM, 2007a).

Outro aspecto relacionado com esta temática prende-se com a importância da Investigação e Desenvolvimento (I & D), já reconhecido pelo espectro político, científico e empresarial com sendo uma das maior fonte geradora da economia do conhecimento. Actualmente, a Gestão Tecnológica e a I & D são considerados os pilares para o sucesso e sustentabilidade da competitividade global em muitos sectores.

O GCI 2007-2008 examina características similares através das componentes Preparação Tecnológica e Inovação, que consideram a adequabilidade de dispositivos tecnológicos, a utilidade das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) e o número de patentes, entre outros aspectos. Dos valores obtidos na componente Preparação Tecnológica, Portugal posiciona-se no GEM (2007a) no 31º lugar entre os países GCI 2007-2008, no 21º lugar entre os 42 países GEM 2007 e no 14º lugar entre os 18 países da UE participantes no GEM. Sendo a Suécia o país tecnologicamente melhor apetrechado (GEM, 2007a).

A importância das Pequenas e Médias Empresas (PME) no processo de inovação é amplamente aceite. Arend refere que na década de oitenta, as PME gastaram globalmente mais em I & D do que as grandes empresas (Arend, 1999, cit in F. Gaspar, p. 1). Também Reynolds refere a importância das novas empresas para a inovação e para a quantidade de patentes registadas, proporcionalmente muito maior do que a registada a favor das empresas mais antigas (Reynolds, 1994, cit in F. Gaspar, p. 1). Timmons & Bygrave confirmam esta situação ao concluírem que as pequenas empresas de base tecnológicas são a fonte da maioria das inovações tecnológicas (Timmons & Bygrave, 1986, cit in F. A. d. C. Gaspar & Pinho, p. 5). Enquanto Drucker afirma que para as jovens empresas a inovação é o seu motor de desenvolvimento e a procura sistemática da inovação é a parte central do próprio conceito de empreendedorismo (Drucker, 1985a, 1985b, 1998, cit in F.

¹² O Global Competitiveness Index (GCI): é um indicador publicado pelo Fórum Económico Mundial, que possibilita o estabelecimento de uma comparação entre os níveis de competitividade dos países de todo o mundo. Para mais informações sobre a componentes que integram o calculo do GCI consultar o GEM-Projecto GEM Portugal 2007, p31

A. d. C. Gaspar & Pinho, p. 6). A Comissão Europeia também reconhece a importância das PME no processo de inovação (CE, 2006, p. 19)

É certo que as PME em geral, e as empresas de base tecnológicas em particular, cujo produto resulte da pesquisa científica são responsáveis por uma grande parte das inovações e representam um passo importante na ligação entre a ciência/tecnologia e o mercado. Estas empresas devem ser encaradas como uma prioridade estratégica para o crescimento e desenvolvimento económico de qualquer país.

Neste contexto, nos últimos anos, a política Europeia de inovação e I&D tem vindo a ganhar peso, pois considera-se que a inovação ligada ao I&D é um elemento fulcral para responder aos desafios competitivos que a Europa enfrenta. Neste momento, a Europa consagra à I&D uma parte muito menor da sua riqueza (1,93% do PIB da UE em 2003) do que os EUA (2,59%) e o Japão (3,15%), estando a China em vias de atingir, até 2010 a intensidade de investigação da UE (CE, 2006). Apesar dos aumentos registados nos últimos anos, em 2001, Portugal despendeu em I&D em percentagem do PIB menos de metade da média da OECD (OECD, 2003b). Os chefes de Estado e de Governo Europeus estabeleceram o objectivo de aumentar o investimento na investigação da UE de 1,9% do PIB para 3% até 2010 graças a uma colaboração estreita e estruturada entre os membros (CE, 2006).

Uma grande ideia tem pouca utilidade até ser transformada num produto ou serviço concreto, no entanto quando acontece e passa a ser do conhecimento geral, a empresa necessita de uma protecção das suas ideias inovadoras, por outras palavras precisa de proteger os Direitos de Propriedade Intelectual (DPI). A área dos DPI ou da propriedade industrial e o registo de patentes deve ser estimulada quer nas novas empresas quer nas já existentes, pois estes instrumentos permitem competir, mas também cooperar/partilhar o desenvolvimento/produção de novos produtos/serviços. Os intervenientes podem juntar sinergias para a construção de um sistema de valor acrescentado ou para reduzir vários tipos de custos de produção, de transporte ou comercialização, melhorar ou partilhar as redes de comercialização.

A marca é outro elemento fundamental de identificação da empresa e dos seus produtos/serviços cuja notoriedade deve ser divulgada internacionalmente.

Tendo em conta o exposto e tendo conhecimento dos benefícios daí decorrentes, as empresas portuguesas ainda estão longe de competirem e transaccionarem nos mercados internacionais do conhecimento. O fraco desempenho em termos de obtenção de patentes constitui reflexo da inexistência de invenções com conteúdo tecnológico inovador significativo (Godinho e Simões, 2005; SPI, 2005) ou uma fraca protecção dos direitos de propriedade intelectual, pois segundo o GEM (2007a) o reforço da legislação dos direitos de propriedade intelectual em Portugal é insuficiente comparado com a média da UE.

4. O EMPREENDEDORISMO COMO ESTRATÉGIA PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

O crescimento económico e o desemprego não são os únicos motivos de preocupação da civilização. A questão é hoje mais abrangente, põe-se num patamar mais elevado do que o simples crescimento económico. O crescimento económico e a coesão social num âmbito global, nacional ou mesmo regional constituíram um primeiro passo das sociedades evoluídas, hoje a protecção ambiental somou a estas preocupações quando o crescimento económico começou a pôr em causa o futuro do planeta e das novas gerações. Neste contexto, o desenvolvimento sustentável está associado também à gestão dos recursos naturais e à qualidade ambiental, torna-se assim, um conceito mais amplo e compreende uma dimensão económica, social e ambiental. O desenvolvimento sustentável apela à imprescindibilidade de garantir uma articulação sistémica entre as três componentes.

O desenvolvimento é a prioridades de qualquer país. A redução da pobreza e do desemprego é uma prioridade para todos os governos, estas preocupações centralizam as atenções dos responsáveis governamentais que procuram no empreendedorismo o pilar do desenvolvimento sustentável.

O empreendedorismo é reconhecido como uma força social e económica importante, muitos pesquisadores tentaram relacionar o empreendedorismo com o desemprego e com o crescimento económico, contudo, os resultados revelaram-se ambíguos.

Alguns pesquisadores concluíram dos seus trabalhos, que a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico é algo complexo.

Por outro lado, o trabalho de Audretsch & Fritsch sustentam que não existe uma relação directa e inequívoca entre empreendedorismo e o crescimento económico. Essa relação pode ser diferente nos diferentes sistemas económicos e nas diferentes épocas (Audretsch e Fritsch, 2003, cit in F. A. d. C. Gaspar & Pinho).

Ainda assim, Audretsch & Thurik (2001b, p. 3) relacionam as três variáveis da seguinte forma; *Different samples including OECD countries over different time periods reach consistent results – increases in entrepreneurial activity tends to result in higher*

subsequent growth rates and a reduction of unemployment. Ou de outra forma, *Entrepreneurship is considered to be an important mechanism for economic development through employment, innovation and welfare effects* (Schumpeter, 1934; Acs & Audretsch, 1988; Wennekers & Thurik, 1999; Baumol, 2002 cit in Acs, Desai, & Hessels, 2008, p. 219).

Há estudos que apontam para ligações positivas entre o desemprego e o empreendedorismo (*efeito do refugio*), outros encontraram evidências que suportam um relacionamento negativo (o efeito de Schumpeter).

Audretsch et al (2001a) concluíram do seu estudo empírico baseado nos países da OECD que realmente, a relação entre o desemprego e empreendedorismo é de facto negativo e positivo. As mudanças no desemprego têm claramente um impacto positivo no empreendedorismo subsequente, por sua vez, as mudanças no empreendedorismo têm um impacto negativo no desemprego subsequente. Os autores referem-se a um relacionamento dinâmico funcionando em sentido inverso.

Muitas nações e organizações estão a promover e a incentivar a criação de PME sob a gestão de empreendedores, pois, existe a percepção de que estas contribuíam para a criação de emprego e crescimento económico. Este sentimento é partilhado por vários pesquisadores desta forma, *Small businesses make an important contribution to the success of a country's economy. They are major creators of jobs¹³, they innovate¹⁴ and spot and exploit new opportunities¹⁵* (Cowling & Bygrave, 2008, p. 617). Outros autores referem-se ao sector empresarial de pequenas dimensões como tendo uma importância considerável na UE e nas outras economias da OECD (Branco, 1982; Audretsch, 1995; Kwoka & Branco, 2001 cit in D.B. Audretsch et al., 2001a). Continuando a referir-se às empresas, Wennekers e Thurik sustentam que as novas e pequenas empresas são o principal veículo de prosperidade do empreendedorismo (Wennekers e Thurik, 1999, cit in D.B. Audretsch et al., 2001a).

¹³ Stefan Folster, Do Entrepreneurs Create Jobs?, 14 SM. BUS. ECON. 137 (2000); Marc Cowling, Mark Taylor & Peter Mitchell, Job Creators, 72 The Manchester School 601(2004).

¹⁴ Zoltán Acs & David Audretsch, Innovation and small firm growth (1990)

¹⁵ Shaker A. Zahra, New Venture Strategies: Transforming Caterpillars into Butterflies, in the life cycle of entrepreneurial ventures (Simon Parker ed., 2006).

Reynolds, Storey & Westhead e Reynolds & Maki afirmam que *a criação de empresas acompanha quase sempre o crescimento económico* (Reynolds, Storey & Westhead, 1994; Reynolds & Maki, 1990, 1991 cit in F. A. d. C. Gaspar & Pinho, p. 6). Carter, Gartner & Shaver sustentam que *a criação de novos negócios independentes explica entre um quarto e um terço da variação no crescimento económico em muitos dos países industrializados* (Carter, Gartner & Shaver, 2003 cit in F. A. d. C. Gaspar & Pinho, p. 6). Ainda sobre este assunto, estudos realizados por Audretsch & Thurik (2001b) apontam consistentemente para uma ligação positiva e forte entre o aumento de empreendedorismo e um maior crescimento subsequente, este estudo empírico usou diferentes medidas de empreendedorismo, diversas amostras de países da OECD, distintos períodos de tempo e diferentes medidas de desempenho económico.

Ainda a este respeito a Comissão das Comunidades Europeia escreve o seguinte: *Alguns estudos sugerem que existe uma correlação positiva entre o empreendedorismo e o crescimento económico, em particular nos países de rendimento elevado*¹⁶, *embora o crescimento do PIB seja influenciado por muitos outros factores* (CCE, 2006a, p. 3).

Baptista, Escária & Madruga (2005a) concluíram que existe evidência empírica de que a criação de novas empresas tem efeitos directos na criação de emprego, embora este se reflecta no longo prazo. Baptista e Thurik (2004) referem-se à relação entre a criação de novas empresas e o desemprego e concluíram que essa relação em Portugal não é tão óbvia ou decorre com um desfazamento temporal mais alargado do que na média dos países da OCDE, de qualquer forma pode-se considerar positiva.

Assim, existem evidências disponíveis em quantidade e qualidade suficiente para poder afirmar que existem fortes ligações entre ambas as variáveis. Neste contexto, o empreendedorismo assume-se como um dos mais importantes elementos de contribuição para a inclusão social e o crescimento económico, por este motivo é fomentado, sendo tema prioritário nos discursos dos organismos internacionais de controlo e desenvolvimento económico como a OECD, UE e todos as nações de um modo geral. Neste sentido, sabemos que a política dos países da OECD centra-se, especialmente, no crescimento económico e na redução do desemprego como forma de resolver os problemas sócio-económicos. No entanto, é necessário aplicar um conjunto de instrumentos que

¹⁶ Global Entrepreneurship Monitor 2004.

podem ser valiosos para gerar crescimento e reduzir o desemprego, por isso, é necessário criar, desenvolver e implementar políticas públicas que influenciem e viabilizem o nascimento de pequenas empresas empreendedoras (M. Carree, Stel, Thurik, & Wennekers, 2007). Nesta medida, a recente onda de estudos, revelam que as pequenas empresas são o motor da actividade inovadora em determinadas indústrias (Audretsch, 1995; Acs e Audretsch, 1988 e 1990, cit in David B. Audretsch & Thurik, 2001b). Os autores Audretsch e Thurik (2001b) apresentam evidências empíricas de que os países relutantes em transferir as suas grandes estruturas industriais para pequenas empresas empreendedoras serão penalizadas pelo baixo crescimento e elevadas taxa de desemprego, por outro lado, as nações capazes de mobilizar e aproveitar as forças da globalização e da tecnologia facilitando a actividade empreendedora serão recompensadas com crescimento e redução de desemprego. Contudo, a literatura sobre a lei de Gibrat afirma que o crescimento das empresas não está dependente do seu tamanho. Uma importante implicação da lei de Robert Gibrat, é que a transferência de emprego a partir de grandes empresas para pequenas empresas não deve ter nenhum impacto no emprego total, uma vez que, o crescimento esperado das taxas de ambos os tipos de empresas é idêntico. Assim, uma reestruturação da economia, com a transformação de grandes para pequenas empresas não deverá ter qualquer impacto sobre o desemprego. No entanto, existe forte evidência empírica e sistemática sugerindo que, na realidade, a Lei de Gibrat não se aplica a todos os tamanhos de empresas (D.B. Audretsch et al., 2001a).

4.1. CONTRIBUIÇÃO DO EMPREENDEDORISMO PARA O CRESCIMENTO ECONÓMICO E REDUÇÃO DO DESEMPREGO

De acordo com Karlsson, Friis, & Paulsson (2004) a forma como a actividade empreendedora afecta o crescimento económico é função de três vectores, a inovação, o acréscimo da concorrência e a criação de empresas e de emprego, embora admitam que o efeito do aumento da concorrência no crescimento necessita de mais estudos.

A inovação como sobejamente referida no capítulo anterior é um elemento fulcral para o crescimento como defende Schumpeter e Timmons, o empreendedorismo e a inovação empreendedora conduzida em produtos e processos são como o motor crucial que pode

conduzir a processos de mudança numa economia (Schumpeter, 1962; Timmons, 1994, cit in Bruneau & Machado, 2006).

As novas empresas, além de contribuíram para o crescimento económico e a criação de emprego, também introduzem melhoramentos globais na competitividade, assim, estas melhorias introduzidas pelas novas empresas obriga as empresas existentes a reagirem à concorrência.

A extensa literatura sobre empreendedorismo, bem como a pesquisa do GEM durante nove anos sustentam que a cultura, as instituições, a economia e as diferenças demográficas estão na base das diferenças no panorama empreendedor nacional. Assim, iniciar uma actividade no Peru é muito diferente de criar uma empresa na Turquia, Dinamarca ou no Japão. Motivações, regulamentação e a execução dos regulamentos podem ser consideravelmente diferentes em todo o globo para criar uma empresa (GEM, 2004b).

Apesar das características da actividade empreendedora serem diferentes consoante os países, a importância do empreendedorismo para o crescimento económico é amplamente reconhecida (GEM, 2007c). Também Van Stel, Carree e Thurik sustentam que a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico não é idêntico em todos os países, antes sendo dependente do nível de rendimento *per capita* do país. Concluem estes autores que, o empreendedorismo desempenha diferentes papéis em países situados em diferentes estágios de desenvolvimento (Van Stel, Carree e Thurik, 2004, cit in F. A. d. C. Gaspar & Pinho).

Neste contexto, podemos referir que a dinâmica do empreendeddorismo pode ser bastante diferente dependendo do contexto institucional e do nível de desenvolvimento. A actividade empreendedora é orientada de forma diferente nos vários países (Autio, 2007, cit in Acs et al., 2008), dependendo do volume de necessidades e do empreendedorismo de oportunidade. Acs e Varga estudaram 11 países e concluíram que o empreendedorismo de oportunidade tem um efeito positivo e significativo no desenvolvimento económico, já o empreendedorismo de necessidade não tem nenhum efeito (Acs e Varga, 2005 cit in Acs et al., 2008).

Existem indícios tanto conceitual como empírico que o empreendedorismo aumenta o crescimento (M. A. Carree & Thurik, 2002), naturalmente, para além de ser importante para o crescimento económico, a actividade empreendedora assume também relevância no

desenvolvimento das economias, especialmente quando estas atravessam momentos de turbulência e transformação. Este facto deve-se em grande parte ao processo de destruição criativa (Schumpeter, 1934) no processo de mutação da economia, como é sabido, este processo tem origem no nascimento de novas empresas e no fecho ou exclusão de empresas já existentes.

Finalmente, Romer & Krugman identificam o papel das difusões e a externalidade do conhecimento, estas geram o crescimento endógeno (Romer, 1990, 1994; Krugman, 1991, cit in David B. Audretsch & Thurik, 2001b), isto é resultado da actividade dos empreendedores de êxito, assim o efeito de contágio estimula outros indivíduos a criarem as suas próprias empresas, por sua vez as pequenas empresas empreendedoras funcionam como mecanismo de transmissão do conhecimento. Desta forma, um aumento do papel da actividade empreendedora pode facilitar as difusões do conhecimento e consequentemente o crescimento subsequente (David B. Audretsch & Thurik, 2001b).

Michael Porter (1999, p. 170) conclui na sua obra “A vantagem competitiva das nações” que a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico resume-se a esta frase:

A invenção e o empreendedorismo estão no cerne da vantagem nacional

Os relatórios do GEM têm vindo sistematicamente a demonstrarem que a relação entre o nível de desenvolvimento económico dos países e o tipo e nível de actividade empreendedora tem uma forma de U, esta forma tem sido coerente ao longo dos últimos anos (GEM, 2007c). Também, Wennekers et al. defendem, no mesmo sentido, que esta relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico tem uma forma de U (Wennekers, Stel, Thurik, & Reynolds, 2005a). Assim, nos países de baixo rendimento *per capita* predominam as pequenas empresas, enquanto, nos países de elevado rendimento *per capita* florescem as grandes empresas para satisfazer o aumento da procura dos mercados. Todavia, o GEM sustenta que a estabilidade macroeconómica e política são factores importantes para alcançar o crescimento, desenvolvimento e a consolidação das organizações (GEM, 2007c).

O crescimento das grandes empresas pode reduzir o nascimento de novas empresas, uma vez que as pessoas preferem a estabilidade das grandes organizações a lançar-se em novos

negócios, assim, nos países mais desenvolvidos a forma de incentivar o crescimento passa por estimular o empreendedorismo. Por outro lado, nos países de baixo rendimento *per capita* ou menos desenvolvidos, a melhor forma de incentivar o crescimento passa por explorar a economia de escala e ou atrair IDE.

As taxas de actividade empresarial dependem entre outros, de factores demográficos, culturais e das características institucionais (Swedberg, 2000; Verheul et al., 2002; Wennekers, 2006, cit in GEM, 2007c). De acordo com o GEM (2007a), os países com história e tradições semelhantes possuem taxa de empreendedorismo análoga, como o grupo de países da UE a 15. Os países da Europa Orientais e Ásia Central demonstram baixa actividade empresarial, em sentido inverso, os países da América Latina com níveis semelhantes de PIB *per capita* têm uma taxa de empreendedorismo mais elevada.

A relação entre o empreendedorismo e o desemprego tem estado envolvida em polémica, os estudos realizados sobre o assunto apontam para vários caminhos. Um estudo empírico realizado com 23 países da OECD no período entre 1974 e 1998 revela uma relação entre as duas variáveis, ou seja, concluiu-se existir os efeitos *refúgio* e *Schumpeter*. Assim, por um lado, existe a teoria de que o aumento do desemprego conduz a um aumento da actividade de *start-up* com o argumento de que o custo de oportunidade de não criar uma empresa tenha diminuído (Blau, 1987; Evans and Leighton, 1990; Evans and Jovanovic, 1989; and Blanchflower and Meyer, 1994, cit in D.B. Audretsch et al., 2001a). Por outro lado, em geral os desempregados são indivíduos que possuíam poucas habilitações e talento empreendedor, pois, o empreendedorismo exige qualidades para superar as dificuldades do arranque de novas empresas (Lucas, 1978; Jovanovic, 1982, cit in D.B. Audretsch et al., 2001a), implicitamente associa-se uma elevada taxa de desemprego à falta de actividade empreendedora.

Outros estudos justificam a diminuição do desemprego subsequente pelo facto das novas empresas contratarem novos trabalhadores (Picot et al., 1998 e Pfeiffer e Reize, 2000a, cit in D.B. Audretsch et al., 2001a). Em contrapartida, as baixas taxas de sobrevivência combinada com o crescimento limitado da maioria das pequenas empresas implica que a contribuição para o emprego é limitado, (Geroski, 1995, cit in D.B. Audretsch et al., 2001a) defendem que o aumento do emprego a partir das novas iniciativas é extremamente baixo.

Verifica-se duas teorias antagónicas nestes estudos empíricos, enquanto alguns estudos constatarem que um maior desemprego serve como um catalisador para o arranque de novas actividades, outros sustentam que o desemprego diminui a quantidade da actividade empreendedora.

Os estudos realizados demonstram que as pequenas empresas têm maiores taxas de crescimento (Geroski, 1995, cit in D.B. Audretsch et al., 2001a) e que o crescimento destas empresas é negativamente relacionado com a sua dimensão e idade (Evans, 1987a, 1987b; Hal, 1987; Dunne, Roberts, Samuelson, 1988 e 1989, cit in D.B. Audretsch et al., 2001a). Outros estudos empíricos confirmam os dois factos, em diferentes países, em vários períodos de tempo, em diferentes indústrias com variadas metodologias (Audretsch, Klomp, Santarelli e Thurik, 2004, cit in Baptista & Thurik, 2004). Assim, as taxas de crescimento das pequenas empresas é sistematicamente superior às das grandes empresas, por esse motivo, um maior índice de crescimento das pequenas empresas deverá resultar numa menor taxa de desemprego. Desta forma, as pequenas empresas podem ser vistas como um veículo em que prospera o espírito empresarial (Wennekers & Thurik 1999, cit in Aidis, 2003). Neste contexto, as políticas públicas dos vários países vão no sentido de fomentar a actividade empreendedora sustentada.

Baptista e Thurik (2004, p. 8) realizaram um estudo empírico para examinar a relação entre o empreendedorismo e o nível de desemprego em Portugal no período 1984-2002 e concluíram que, *Portugal has been a relative outlier in regard to the effects of entrepreneurship on employment when compared with the OECD average*. Os autores admitem que este resultado deve-se ao tecido empresarial português, pois este é essencialmente constituído por microempresas de subsistência, assim, o impacto no crescimento e no emprego é menor. Contudo, acredita-se que o empreendedorismo de subsistência está a acabar, neste sentido, espera-se que o desemprego possa ser combatido estimulando o empreendedorismo de oportunidade.

Já o estudo empírico efectuado por Baptista, Escária e Madruga (2005a) utilizou dados recolhidos na economia portuguesa entre 1982 e 2002. O estudo em questão defende que, o nascimento de novas empresas tem efeitos directos e indirectos na criação de emprego. Contudo, os efeitos indirectos obtidos, decorrentes da concorrência e inovação só se

repercutem decorridos oito anos. Ora, isto significa que a criação de novas empresas influencia positivamente a taxa de emprego no curto e longo prazo.

Finalmente, a Comissão das Comunidades Europeias (2006a) aponta o empreendedorismo como sendo um contributo para a coesão social nas regiões menos desenvolvidas e para a integração no mundo laboral dos desempregados e das pessoas desfavorecidas.

O relatório da OECD (2008) estima que 24% das empresas aumenta o seu quadro de pessoal, em contrapartida 26% reduzem o seu quadro de pessoal.

O nascimento de novas empresas é responsável pela criação 35% de novos empregos, enquanto, a morte de empresas provoca a destruição de 40% dos postos de trabalho. O restante ajuste de emprego (positivos e negativos) explica-se pela necessidade do número limitado das empresas aumentarem ou de reduziram a força de trabalho numa escala significativa. Esta oscilação prende-se com o ajuste de mão-de-obra às necessidades de produção, sendo o objectivo principal a redução de custos fixos. As evidências mostram que o sector dos serviços ajusta com maior frequência os níveis de mão-de-obra. No entanto, a indústria possui menor taxa de destruição de emprego, mas também cria menos emprego, desde 2001 a criação de emprego na indústria tem sido negativo.

Ainda segundo o mesmo relatório, em Portugal o desemprego foi de 4% da população activa no início da década, esta taxa é significativamente mais baixa do que a média da UE no mesmo período. Em 2007 esta mesma taxa passou para 8%, 2 pontos percentuais acima da média da UE. O desemprego de longa duração alcançou recordes neste último período, sendo que, o auto-emprego continua a representar uma grande proporção do emprego total. Nesta perspectiva, Portugal deve incentivar o empreendedorismo ajustando a política estrutural de forma a direccionar os recursos para uma economia de valor acrescentado baseada no conhecimento e na inovação uma vez que *as actividades de negócios relacionadas com a inovação estão fortemente ligadas ao crescimento económico* (GEM, 2007c, p. 6).

Portugal deve desenvolver competências e qualificar os seus recursos humanos com vista à utilização de tecnologias inovadoras que lhe permita subir na cadeia de valor dos produtos

e serviços e impulsionar o crescimento da produtividade para alcançar a convergência dos países mais desenvolvidos da UE e da OECD.

Porque, o empreendedor é um potencial criador de novas empresas e de sustentabilidade das existentes, contribui objectivamente para o incremento de novos empregos, acreditamos que, o empreendedorismo é consideravelmente importante, pois contribui para o desenvolvimento sustentado de uma região e de um país.

4.2. CONJUNTURA ECONÓMICA GLOBAL

A abertura dos mercados permitiu um crescimento contínuo das transacções comerciais internacionais e dos movimentos de capital durante as últimas décadas, estes acontecimentos têm levado as economias a constantes alterações do padrão de evolução. A diversidade e a complexidade destas alterações evidenciam a importância da dinâmica das sociedades e das economias globalizadas, as mudanças representam desafios e oportunidades para o mundo em geral. Se é certo que as mudanças trazem motivações acrescidas para os empreendedores, também é certo que trazem consequências estruturais em termos de concorrência internacional nas componentes dos fluxos comerciais, de capitais, de pessoas e de informação. Fundamentalmente, os efeitos desta dinâmica ocorrem essencialmente em termos de dois aspectos, geoestratégico e sectorial. O primeiro aspecto é marcado pelo papel desempenhado pelas economias norte-americanas e algumas Europeias e pelas crescentes economias asiáticas e sul-americanas. O segundo aspecto relaciona-se com o factor preço que ganha vantagem no que toca a actividades de menor valor acrescentado e de menor grau de qualificações, bem como para a competição em actividades mais intensivas em conhecimento e menos dependentes da localização. Neste quadro, a capacidade de criar e inovar são elementos fundamentais para ultrapassar os aspectos atrás expostos de acordo com Huggins e Izushi.

At its most fundamental level, the knowledge-base of an economy can be defined as the capacity and capability to create and innovate new ideas, thoughts, processes and products, and to translate these into economic value and wealth (Huggins and Izushi, 2002, cit in Huggins, 2008, p. 185).

Neste contexto, por um lado, as economias de desenvolvimento intermédio enfrentam dificuldades em competir nos mercados internacionais de mão-de-obra intensiva e de baixo valor acrescentado e por outro lado são confrontadas com os desafios impostos pelas economias mais desenvolvidas e emergentes, onde as actividades se baseiam no conhecimento e na utilização de tecnologias inovadoras. Os países emergentes experimentam rápidas subidas nas cadeias de valor das indústrias e serviços e porque a localização já não tem o significado de outraora, estes beneficiam de novos projectos de Investimento Directo Estrangeiro (IDE) e de deslocalizações industriais.

Neste contexto globalizado, o crescimento das economias depende essencialmente da capacidade para alterar as características estruturais do seu aparelho produtivo, dinamizar as actividades de bens e serviços transaccionáveis de forma a valorizar e internacionalizar a suas actividades com forte potencial de crescimento. É fundamental desenvolver o conhecimento e a capacidade de inovação nas actividades económicas viradas para a exportação.

Cabe aos governantes implementar políticas públicas que permitam transformar estes desafios em efectivas oportunidades. Os responsáveis políticos devem intervir utilizando os instrumentos disponíveis no reforço dos factores de competitividade como a qualificação dos recursos humanos, o I&D, a inovação nos processos produtivos/produtos e organização, estimular a constituição e a participação em redes de empresas e de centros de conhecimento e finalmente e não menos importante reduzir os custos públicos introduzindo a utilização das TIC.

4.3. CONJUNTURA ECONÓMICA NA EUROPA E NA UNIÃO EUROPEIA

A situação económica mundial em geral e a Europeia em particular permanecem instáveis e as perspectivas futuras adivinham-se incertas. Apesar do crescimento da economia da União Europeia se manter em níveis aceitáveis, o mesmo não se verifica em relação a todos os sectores de actividade dos Estados-Membros, perfila-se no horizonte uma desaceleração da actividade económica. Por um lado, as economias Norte Americana e emergentes exercem uma pressão crescente sobre a economia Europeia, por outro lado as recentes turbulências dos mercados financeiros, e a subida dos preços dos produtos de

base, da energia em especial do petróleo e dos bens alimentares que aumentaram desde os finais de 2007 têm alimentado o aumento da inflação. Nos últimos tempos, vários indicadores, como a produção industrial e as vendas a retalho, apontam para uma desaceleração do ritmo de crescimento na UE. Neste clima de ameaça de recessão económica a UE vai perseguir os objectivos fundamentais de promoção do desenvolvimento sustentável.

Existe consenso sobre a insuficiente dinâmica empresarial na União Europeia, debatendo-se com dificuldades inerentes à incapacidade de dar resposta aos problemas atrás mencionados. O desafio do desenvolvimento sustentável colocado por uma economia globalizada, assente no conhecimento e cada vez mais mutante desafia os governos dos Estados Membros à tomada de decisão, a qual veio a acontecer em Lisboa em 2000.

O Conselho Europeu de Lisboa definiu uma estratégia de actuação para a UE, a Estratégia de Lisboa, baseada na convicção de que a inovação e o conhecimento constituem as principais fontes de riqueza no mundo de hoje, e que tem como objectivo transformar a economia da UE baseada no conhecimento na mais dinâmica e competitiva do Mundo, de forma sustentável.

4.4. EVOLUÇÃO DA ECONOMIA PORTUGUESA

A partir 1990, surgiu um *boom* de novas empresas com a liberalização dos mercados provocada pelas privatizações e pelas novas normas e fluxo de fundos vindos da UE.

Por outro lado, os grandes investimentos em infra-estruturas e capacidade produtiva provocaram uma redução significativa da taxa de desemprego logo após a integração na UE. Reduziram-se as barreiras à entrada para as PME na maior parte dos sectores, pelo que, aumentou o auto-emprego. A recessão dos anos após 1990 provocou um aumento generalizado de desemprego, porém, em Portugal cresceu a taxa de auto-emprego.

A partir de 1996 inicia-se o declínio, a redução do número de empresas e o aumento do desemprego.

A partir de 2000, a economia portuguesa deteriorou-se acentuadamente e prolongou-se em média mais tempo do que a maioria dos países da OECD, este facto revela as debilidades estruturais que o país enfrenta como corroboram os Ministérios do Ambiente,

Ordenamento do Território e Desenvolvimento Regional (2007, p. 16) *As dificuldades de convergência real da economia portuguesa na União Europeia, que se começaram a manifestar no arranque do QCA III, aprofundaram-se cumulativamente ao longo da sua execução revelando dificuldades competitivas de natureza estrutural particularmente vulneráveis às transformações produzidas pela União Económica e Monetária e pelo alargamento a leste.*

Assim, o baixo crescimento, o fraco controlo das despesas públicas e o deficit das finanças públicas têm-se mantido em níveis elevados, chegando a rondar os 6% do PIB em 2005 (OECD, 2006). A este respeito Blanchard (2006, p. 2) escreve que *The Portuguese economy is in serious trouble: Productivity growth is anemic. Growth is very low. The budget deficit is large. The current account deficit is very large.*

Portugal é um dos países da UE mais exposto à globalização devido à sua fraca exportação, baixo nível de escolaridade e reduzidos níveis de competências, uma força de trabalho que tem dificuldade em criar valor acrescentado e continua com uma baixa tecnologia de produção (OECD, 2008).

Neste contexto económico, o governo lançou uma estratégia que visa consolidar as finanças públicas e aumentar o crescimento. Assim, e de acordo com o actual contexto económico internacional, torna-se imperativo a preparação e adaptação da economia nacional aos novos referenciais e condições de funcionamento de uma economia cada vez mais aberta, globalizada, e consequentemente altamente competitiva. Neste enquadramento, *é determinante a transição de um padrão de especialização assente em vantagens essencialmente comparativas associadas, em especial, ao baixo custo da mão-de-obra, e centrado em sectores tradicionais e em indústrias maduras, para um modelo de crescimento e desenvolvimento económico e social sustentável e harmonioso, focalizado na obtenção de vantagens competitivas* (ADI, 2006, p. 13).

Contudo, a (OECD, 2006) considera que a moderação salarial e um maior crescimento da produtividade poderá levar Portugal a recuperar a competitividade perdida relativamente aos outros países da OECD. Também o GEM (2007a) e a OECD (2008) referem-se a um mercado de trabalho flexível como forma de influenciar e evitar a exclusão social, potenciar o bem-estar e alcançar a produtividade, o que resultará, à posteriori, em crescimento económico. Ainda a este respeito, a OECD (2008) conclui que nos países com mão-de-obra mais flexível apenas ocorrerão pequenos aumentos de desemprego. Em

contrapartida, as políticas rígidas e conservadoras da protecção ao emprego são susceptíveis de se tornarem mais onerosas.

A condição nacional geral Mercado de Trabalho refere-se à disponibilidade dos recursos humanos e às competências gerais da população. O Global Competitiveness Index (GCI) 2007-2008 examina uma característica similar através da componente Eficiência do Mercado de Trabalho, que analisa o grau de eficiência e flexibilidade do mercado de trabalho e a participação das mulheres no mesmo. Segundo os valores obtidos nesta componente, Portugal posicionou-se em 83º lugar entre os países GCI 2007-2008, no 27º lugar entre os 42 países GEM 2007 e no 12º lugar entre os 18 países da UE participantes no GEM (2007a).

Portugal confronta-se assim, com problemas significativos no futuro mais próximo. Uma força de trabalho pouco flexível e um perfil de qualificações baixas são dois aspectos centrais que irão afectar a oferta de trabalho nas próximas décadas e por consequência compromete o processo de crescimento económico.

A par de toda esta problemática, Portugal depara-se com um gravíssimo problema, o investimento “teima” em não acertar nos activos que podem trazer mais e melhor desenvolvimento ao país como sugere o seguinte texto:

O elemento central de preocupação na presente situação da economia portuguesa é, no entanto, fornecido pelo comportamento do investimento, quer na sua dimensão quantitativa, quer, sobretudo, na sua dimensão qualitativa: os indicadores relativos ao destino do investimento não configuram mudanças estruturais significativas, nem em direcção a um maior peso na produção de bens e serviços transaccionáveis, nem em direcção aos segmentos das cadeias de valor internacionais de maior interesse estratégico, nem, finalmente, em direcção aos novos processos de criação de riqueza centrados na lógica da economia baseada no conhecimento (MAOTDR, 2007, p. 16).

4.5. ESTRATÉGICA DA UNIÃO EUROPEIA

A União Europeia encontra-se hoje a braços com uma situação de impasse, encontra-se em grandes dificuldades para responder da melhor forma aos desafios económicos e sociais colocados por uma economia globalizada. Esta nova economia assente no conhecimento coloca os principais países Europeus em profundas dificuldades

de adaptação e integração numa economia mais dinâmica, competitiva e mutante. Quanto aos indicadores económicos, a UE encontra-se desfasada negativamente relativamente aos Estados Unidos. Para responder a este desafio o Parlamento Europeu e o Conselho propõem medidas de apoio e incentivo ao desenvolvimento e crescimento da economia Europeia.

Em Março de 2000, o Conselho Europeu de Lisboa fixou o objectivo de converter a Europa na economia baseada no conhecimento mais dinâmica e competitiva do mundo. Sublinhou a importância de criar um ambiente favorável às pequenas e médias empresas (PME), de divulgar as melhores práticas e de garantir uma maior convergência entre os Estados-Membros (CCE, 2005, p. 2).

As PME são importantes porque criam emprego e servem de catalisador para a renovação do espírito empresarial. Estudos mais recentes descobriram que as pequenas empresas desempenham um importante papel económico como agentes de mudança através da actividade empresarial inovadora (ACS & Audretsch 1990; Audretsch, 1995 cit in D.B. Audretsch et al., 2001a), estimulando a evolução industrial (Audretsch, 1995 cit in D.B. Audretsch et al., 2001a), criando uma parte importante de novos postos de trabalho (ACS em 1992 Wennekers & Thurik 1999:28 cit in D.B. Audretsch et al., 2001a) e reduzindo os níveis de desemprego (Audretsch & Thurik, 2000, cit in D.B. Audretsch et al., 2001a).

De acordo com Godinho e Simões (2005, p. 21) os *elementos mais relevantes para a obtenção do objectivo de Lisboa assentavam em cinco eixos: (1) **sociedade da informação**, como instrumento de crescimento, competitividade e criação de emprego; (2) **política de I&D**, expressa nomeadamente na criação do espaço europeu de investigação e no reforço do investimento em I&D (posteriormente traduzido no chamado ‘objectivo de Barcelona’, de atingir um nível de despesas de I&D de 3% face ao PIB, sendo 2/3 efectuados por entidades privadas); (3) **inovação e capacidade de empreender**, criando um ambiente favorável ao aparecimento de empresas novas e dinâmicas e alavancando as capacidades das empresas já existentes; (4) **liberalização**, com a operacionalização do mercado único, a integração financeira e a coordenação das políticas macroeconómicas; (5) **emprego e inclusão social**, melhorando os sistemas de educação, promovendo a aprendizagem ao longo da vida e modernizando os modelos de protecção social*

Em Junho de 2001, o Conselho Europeu de Gotemburgo definiu a estratégia da UE para o desenvolvimento sustentável, *a fim de garantir o equilíbrio entre o crescimento económico, a inclusão social e a protecção do ambiente. Os padrões de produção das empresas desempenham um papel importante em matéria de desenvolvimento sustentável* (CCE, 2005, p. 2)

Um sexto eixo foi acrescentado na Cimeira de Gotemburgo: o desenvolvimento sustentável, conjugando os objectivos de crescimento económico com as exigências ambientais.

Passados cinco anos, os resultados da estratégia de Lisboa foram modestos e a União Europeia continua a perder competitividade face às principais economias. O relatório de Wim Kok intitulado *Enfrentar o desafio da Estratégia de Lisboa para o crescimento e o emprego*¹⁷ foi apresentado ao Conselho Europeu em Novembro de 2004. Esse relatório salientava essencialmente duas questões. Por um lado, a urgência de acelerar o ritmo de aplicação da Estratégia de Lisboa e, por outro, o aumento dos desafios com que se defrontava a União Europeia em relação ao ano 2000. Assim a Comissão esclarece na sua Comunicação sobre uma Estratégia de Lisboa renovada, de Fevereiro de 2005, *a Comissão propõe que se concentrem esforços no sentido de “garantir um crescimento mais sólido e duradouro e criar mais e melhor emprego”, preconizando a realização de acções destinadas a gerar crescimento e competitividade e a tornar a Europa mais atractiva para investidores e trabalhadores. Esta comunicação salienta a necessidade de incentivar a iniciativa empresarial, atrair capital de risco suficiente para a criação de novas empresas e preservar uma base industrial sólida na Europa, promovendo, em simultâneo, a inovação e, em particular, a eco-inovação, um maior e melhor investimento na educação e na formação, a adopção das tecnologias da informação e da comunicação (TIC) e a utilização sustentável dos recursos* (CCE, 2005, p. 2).

De acordo com Godinho & Simões (2005, p. 22) o relatório de Kok aponta três vectores de acção: **(1) tornar a Europa um local mais atractivo para investir e trabalhar;** (2)

¹⁷ <http://europa.eu/generalreport/pt/2005/rg38.htm>

estimular o conhecimento e a inovação, contribuindo para uma base industrial europeia mais forte; (3) criar mais e melhores empregos, investindo no capital humano.

Do referido relatório, o Conselho Europeu aponta vinte e três linhas de acção das chamadas Orientações Integradas para o Crescimento e o Emprego. As orientações propostas foram organizadas em três grupos; orientações macroeconómicas, orientações microeconómicas e orientações para o emprego. As orientações microeconómicas dizem respeito por um lado, ao funcionamento dos mercados, ao ambiente negocial e às infra-estruturas, por outro lado, aquelas que motivaram o objecto deste estudo. São elas: promover uma cultura de empreendedorismo e um ambiente favorável às PME, aumentar e melhorar o investimento em I&D, facilitar a inovação e a difusão das tecnologias de informação e comunicação, encorajar a utilização sustentável dos recursos e finalmente contribuir para uma forte base industrial europeia.

Desta forma, o processo de Lisboa colocou decididamente a competitividade no centro das preocupações políticas. *Nos últimos anos, acentuou-se a preocupação em reforçar a coerência e as sinergias nos programas e instrumentos comunitários pertinentes para a consecução dos objectivos de Lisboa* (CCE, 2005, p. 2).

O Conselho Europeu da Primavera de 2003 apelou a “uma estratégia integrada de competitividade a desenvolver pela Comissão, analisando regularmente as questões horizontais e sectoriais”. Na sua resposta, a Comissão apresentou uma análise preliminar dos domínios de actividade envolvidos, mas manifestou a sua intenção de elaborar propostas no âmbito dos trabalhos preparatórios para o próximo exercício orçamental, que definem o projecto político para a União alargada a partir de 2007-2013 (CCE, 2005, p. 2).

Em Julho de 2004, no contexto das suas propostas para o próximo exercício orçamental, a Comissão sugeriu, portanto, um Programa-quadro para a Competitividade e a Inovação (PQCI) ou (CIP) (CCE, 2005, p. 2).

O Programa-quadro para a Competitividade e a Inovação, com horizonte temporal entre 2007- 2013 e com um orçamento de 4.212,6 milhões de euros reúne num quadro comum os programas comunitários específicos de apoio e reforço da produtividade, da capacidade de inovação e do crescimento sustentável da Europa, dando simultaneamente resposta a preocupações ambientais complementares. Neste contexto, o Programa é constituído por subprogramas específicos: **(1) Programa para o Espírito Empresarial e a Inovação (PEEI)**, **(2) Programa de Apoio à Política em matéria de Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC)** e **(3) Programa Energia Inteligente – Europa (PEIE)**, com dotações de 2.631 milhões de euros, 801,6 milhões de euros, 780 milhões de euros respectivamente¹⁸.

O Conselho Europeu da Primavera de 2004 salientou que “a competitividade, a inovação e a promoção de uma cultura empresarial são condições imprescindíveis para o crescimento, essenciais para a economia no seu todo, e especialmente importantes para as pequenas e médias empresas”. Sublinhou também que: “Para ser sustentável, o crescimento deve respeitar o ambiente (CCE, 2005, p. 4).

O Programa para o Espírito Empresarial e a Inovação dirigir-se-á especificamente às pequenas e médias empresas, “gazelas” (empresas de crescimento acelerado) de alta tecnologia até às microempresas e às empresas familiares tradicionais, que constituem a grande maioria das empresas da Europa. O programa contribuirá para encorajar os jovens a desenvolver um espírito empreendedor e promover a aparição de empresários jovens, como preconizado pelo Pacto Europeu para a Juventude.

Por um lado, este programa está dirigido para a promoção do acesso a apoios financeiros por parte das novas empresas (*start-up*) e das PME, estimular o crescimento, bem como a cooperação transnacional entre elas. Por outro lado, pretende-se estimular a promoção da eco-inovação nas empresas através de *Clusters* e de redes de inovação, promover os serviços inovadores e a difusão de tecnologias inovadoras junto das PME.

O Programa de Apoio à Política em matéria de TIC é constituída por acções destinadas a promover a adopção das TIC nos sectores públicos e privado. As TIC são um elemento

¹⁸ Valores de acordo com (CCE, 2005)

crucial na melhoria das prestações em matéria de inovação e de competitividade. As TIC constituem a espinha dorsal da economia do conhecimento, operando também como catalisadoras no que respeita às mudanças organizativas e à inovação. Para além de serem um sector em forte crescimento, as TIC representam uma parte substancial e cada vez mais importante do valor acrescentado de todos os produtos e serviços.

O Programa Energia Inteligente - Europa (PEIE) é o programa não tecnológico da Comunidade no domínio da energia que se centra na eliminação das barreiras não técnicas, na criação de oportunidades comerciais e na sensibilização. O PEIE pretende, pois, acelerar a aplicação da estratégia comunitária acordada e a realização dos objectivos no domínio da energia sustentável.

Em conclusão, registamos um sentimento positivo nas intenções políticas da Comissão Europeia: a parceria para o crescimento e o emprego é uma bandeira da política da Comissão Europeia, o seu êxito assenta na capacidade das pequenas e médias empresas (PME) europeias para explorarem plenamente as suas potencialidades, já que estas empresas desempenham um papel decisivo na promoção do espírito empresarial, da concorrência, da inovação e do crescimento (CCE, 2006b). Actualmente, os responsáveis políticos estão interessados em facilitar ou mesmo encorajar o crescimento do empreendedorismo, porque este contribui para o crescimento económico e social do país ou região. De acordo com Ahmad & Seymour (2008), os políticos acreditam que o empreendedorismo contribui para o crescimento económico, enquanto outros vêem no empreendedorismo um contributo para resolver os problemas sociais e fomentar a inclusão social. Contudo, a incerteza existe, poderá este projecto dar resposta cabal aos desafios que UE enfrenta? Sobretudo pelos Estados Membros com maiores dificuldades.

4.5.1. ESTRATÉGIA PORTUGUESA

Pelo exposto em capítulos anteriores sabemos que, a União Europeia está confrontada com uma enorme mudança resultante da globalização. Os desafios daí resultantes obrigam a mudanças que irão afectar permanentemente a vida das pessoas, pois esta nova economia

baseada no conhecimento requer adaptação e transformação da economia da União Europeia e da portuguesa especialmente.

Neste sentido, vem o Governo através dos seus ministérios definir a política portuguesa na consecução da estratégia de crescimento e coesão social; *As políticas públicas portuguesas devem, conseqüentemente, ser fortemente focalizadas, de forma a contribuírem com eficácia para os ajustamentos estruturais indutores dos aumentos de produtividade e dos ganhos de capacidade concorrencial que, num quadro de coesão social e territorial, contribuam para melhorar significativamente o posicionamento internacional de Portugal* (MAOTDR, 2007, p. 11).

De entre os Estados membros da UE a 15 membros, Portugal talvez seja, actualmente, o que dispõe de menores competências estratégicas e técnicas na definição de prioridades de longo prazo. Por este motivo justifica-se maior envolvimento de todos os agentes, público e privado, em torno de um projecto único dirigido a uma profunda renovação do modelo competitivo da economia portuguesa que sirva os interesses nacionais. Neste sentido, pretende-se o reforço da coordenação das políticas macroeconómicas e estruturais por um lado, e das políticas regionais e sectoriais por outro. Mas, para que esta nova realidade tenha sucesso é necessário estimular o desenvolvimento com dinâmicas diversificadas de descentralização e *clusterização* de base regional, alterar os níveis e padrões de qualificação dos cidadãos e melhorar a qualidade da prestação de bens e serviços públicos. Neste contexto, *é indispensável assegurar a plena participação dos agentes regionais e locais na promoção da competitividade, do crescimento sustentado e do emprego, estimulando o aprofundamento das relações institucionais e das complementaridades e sinergias de base territorial e potenciando a plena e eficiente utilização dos recursos endógenos disponíveis na correcção das desigualdades e no aumento da competitividade e coesão regionais* (MAOTDR, 2007, p. 11).

O objectivo de Portugal é de manter uma rota de convergência com as economias mais avançadas. Esta convergência não tem sido possível, tendo as taxas de crescimento vindo a baixar desde dos anos sessenta, por outro lado o clima de recessão que se tem vivido nestes últimos anos ligado ao agravamento da conjuntura internacional não tem permitido alcançar uma dinâmica superior, ou mesmo igual à dos anos mais recentes.

Neste sentido importa definir uma nova abordagem em termos de políticas estruturais. O governo vem através do Quadro de Referencia Estratégico Nacional (QREN) desenvolver uma nova abordagem em termos das políticas estruturais que permitirão dar o impulso necessário ao crescimento da economia nacional.

4.5.2. PROGRAMAS ANTECEDENTES AO QREN

Desde a adesão de Portugal à União Europeia, em 1986, o nosso país tem beneficiado de importantes apoios, através das contribuições financeiras dos Fundos Estruturais, consubstanciadas no anterior regulamento (1986-1988), o Quadro Comunitários de Apoio (QCA) I (1989-1993), QCA II (1994-1999) e o QCA III (2000-2006).

Os Fundos Estruturais são instrumentos aos quais os Estados-membros se podem candidatar para, conjuntamente com os recursos nacionais públicos e privados, apoiar os esforços nacionais de desenvolvimento, com vista à realização plena da coesão. A sua aplicação inscreveu-se no âmbito da política regional com o grande objectivo de assegurar um desenvolvimento equilibrado, reduzindo as assimetrias regionais, criando mais e melhores oportunidades de acesso à educação, ao emprego, à cultura, à ciência e às novas tecnologias.

Com a proposta de reprogramação intercalar do QCA III, aprovada pela Comissão Europeia em Novembro de 2004, Portugal dispôs de 20.530 milhões de Euros de Fundos Estruturais.

Como já referido anteriormente, entre 2000 e 2006 inverteu-se a tendência de crescimento, assim, o processo de convergência da economia portuguesa foi descontinuado durante a vigência do QCA III. Durante este período deu-se um processo de ajustamento estrutural. O ritmo de convergência real estagnou a partir do ano 2000, começando a observar-se uma divergência no período entre 2003 e 2005, esta evolução, particularmente contrastada com a de outros países da União Europeia com níveis de desenvolvimento similares. Esta estagnação deveu-se ao esgotamento de um modelo de crescimento económico, à degradação da competitividade num contexto globalizado e à evolução menos favorável da economia mundial e, em particular, das economias dos nossos principais parceiros económicos.

Neste contexto, a execução do QCA III consubstanciou-se numa situação de estagnação do crescimento económico, relacionada com problemas estruturais de competitividade, com desenvolvimento progressivo de problemas de coesão social, traduzidos não só no agravamento quantitativo da taxa de desemprego, como na degradação do seu perfil qualitativo, nomeadamente com o aumento do desemprego de longa duração, contribuindo para níveis de desigualdade de rendimento muito elevados no contexto europeu. Este contexto consubstancia, também, progressivas dificuldades no terreno da convergência real evidenciadas pela destabilização e travagem do ritmo de crescimento do PIB que, desde a segunda metade do ano de 2002, se mantém significativamente abaixo do ritmo de crescimento do PIB na zona euro (MAOTDR, 2007).

Em conclusão, a situação evidencia uma precária consolidação dos progressos inicialmente alcançados e a insuficiente renovação das estratégias de investimento e gestão. A passagem de Portugal à moeda única colocou problemas sérios à economia portuguesa. A partir de agora, a economia vai enfrentar desafios ainda mais exigentes, onde, importa realçar a pressão da concorrência internacional, pelo que, é absolutamente necessário estimular e promover a competitividade e o crescimento económico numa lógica de especialização. Espera-se que o Quadro de Referencia Nacional (QREN) possa ajudar a ultrapassar as diversas barreiras que têm impedido o desenvolvimento de políticas sistémicas em matéria de inovação e competitividade e assim contribuir para o relançamento de um novo ciclo económico.

4.5.3. O QUADRO DE REFERENCIA ESTRATÉGICO NACIONAL

O Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) constitui o enquadramento para a aplicação da política comunitária de coesão económica e social em Portugal. O QREN apresenta-se como um documento de orientação estratégica e operacional das políticas de coesão, com incidência estrutural no desenvolvimento do País no período 2007-2013.

Este documento tem como função clarificar acerca dos objectivos de desenvolvimento e a organização da utilização dos fundos comunitários. Assim o governo, através da Resolução do Conselho de Ministros n.º 25/2006 de 10 de Março, define as orientações políticas para

a estratégia de desenvolvimento e modelo de governação do QREN. Neste sentido, a confluência da vontade expressa da UE e do Governo Português em promover a competitividade e a inovação, abre oportunidades para estimular a mudança e recuperação da economia. Sendo fundamental aproveitar esta última oportunidade, pois, este volume significativo de meios financeiros provenientes da UE, impõe uma estratégia de desenvolvimento de forma a não se repetirem erros do passado. O QREN deve actuar como um catalisador da mudança, de forma a romper com a mediocridade do passado e permitir que em 2013 a economia portuguesa atinja o nível de competitividade dos países mais desenvolvidos. Esta é seguramente, a última oportunidade que não podemos desperdiçar para que as condições de vida e de emprego das pessoas sejam substancialmente melhoradas.

Neste contexto, o QREN assume uma importância crucial, não apenas pelo volume de financiamento, mas sobretudo como um instrumento de mudança e desígnio estratégico, permitindo a *qualificação dos portugueses, valorizando o conhecimento, a ciência, a tecnologia e a inovação, bem como a promoção de níveis elevados e sustentados de desenvolvimento económico e sócio-cultural e de qualificação territorial, num quadro de valorização da igualdade de oportunidades e, bem assim, do aumento da eficiência e qualidade das instituições públicas* (MAOTDR, 2007, p. 55).

Os problemas identificados e as orientações da política da UE conduzem a que o QREN esteja essencialmente dirigido para o sucesso, num processo de desenvolvimento económico, social e territorial do país. Esta estratégia é assegurada com o apoio dos Fundos Estruturais e do Fundo de Coesão por todos os Programas Operacionais no período 2007-2013.

As três grandes Agendas Temáticas de acordo com MAOTDR (2007, p. 5) são: **(1) Agenda para o Potencial Humano**, que congrega o conjunto das intervenções visando a promoção das qualificações escolares e profissionais dos portugueses e a promoção do emprego e da inclusão social, bem como as condições para a valorização da igualdade de género e da cidadania plena. **(2) Agenda para os Factores de Competitividade**, que abrange as intervenções que visam estimular a qualificação do tecido produtivo, por via da inovação, do desenvolvimento tecnológico e do estímulo do empreendedorismo, bem como da melhoria das diversas componentes da envolvente da actividade empresarial, com

relevo para a redução dos custos públicos de contexto. **(3) Agenda para a Valorização do Território**, que visa dotar o país e as suas regiões e sub-regiões de melhores condições de atractividade para o investimento produtivo e de condições de vida para as populações, abrange as intervenções de natureza infra-estrutural e de dotação de equipamentos essenciais à qualificação dos territórios e ao reforço da coesão económica, social e territorial.

A concretização destas três Agendas Temáticas é operacionalizada segundo MAOTDR (2007, p. 5), no respeito pelos princípios orientadores da concentração, da selectividade, da viabilidade económica e sustentabilidade financeira, da coesão e valorização territoriais e da gestão e monitorização estratégica, pelos seguintes Programas Operacionais: **(1) Programas Operacionais Temáticos Potencial Humano, Factores de Competitividade e Valorização do Território**, co-financiados respectivamente pelo FSE, pelo FEDER e Fundo de Coesão. **(2) Programas Operacionais Regionais do Continente - Norte, Centro, Lisboa, Alentejo e Algarve**, co-financiados pelo FEDER. **(3) Programas Operacionais das Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira**, co-financiados pelo FEDER e pelo FSE. **(4) Programas Operacionais de Cooperação Territorial – Transfronteiriça (Portugal – Espanha e Bacia do Mediterrâneo), Transnacional (Espaço Atlântico, Sudoeste Europeu, Mediterrâneo e Madeira – Açores – Canárias), Inter-regional e de Redes de Cooperação Inter-regional**, co-financiados pelo FEDER. **(5) Programas Operacionais de Assistência Técnica**, co-financiados pelo FEDER e pelo FSE.

A execução do QREN e dos respectivos Programas Operacionais é viabilizada pela mobilização de significativos recursos comunitários, cerca de 21,5 mil milhões de Euros, que assegurarão a concretização de investimentos na economia, na sociedade e no território nacional da ordem dos 44 mil milhões de Euros, cuja utilização respeitará três orientações principais de acordo com o MAOTDR (2007, p. 6) : **(1) Reforço das dotações destinadas à Qualificação dos Recursos Humanos**, passando o FSE a representar cerca de 37% do conjunto dos Fundos Estruturais no Continente (cerca de 35,3% dos Fundos Estruturais atribuídos a Portugal), aumentando em 10 pontos percentuais a sua posição relativa face ao QCA III, correspondentes a um montante superior a 6 mil milhões de Euros. **(2) Reforço**

dos financiamentos dirigidos à Promoção do Crescimento Sustentado da Economia Portuguesa, que recebe uma dotação superior a 5,5 mil milhões de Euros, envolvendo o PO Temático Factores de Competitividade e os PO Regionais; as correspondentes intervenções, co-financiadas pelo FEDER, passam a representar cerca de 66% deste Fundo Estrutural (aumentando 12 pontos percentuais face a valores equivalentes no QCA III). **(3) Reforço da relevância financeira dos Programas Operacionais Regionais do Continente**, exclusivamente co-financiados pelo FEDER, que passam a representar 55% do total de FEDER a mobilizar no Continente (aumentando em 9 pontos percentuais a sua importância relativa face aos valores equivalentes no QCA III), assinalando-se que a dotação financeira dos PO Regionais das regiões Convergência do Continente (Norte, Centro e Alentejo) aumentará 10% em termos reais face ao valor equivalente do QCA III.

A governação do QREN, cuja eficácia é indispensável para assegurar a prossecução eficiente das prioridades estratégicas e operacionais estabelecidas, tem por base a seguinte estrutura orgânica: **(1) Um órgão de direcção política** – a Comissão Ministerial de Coordenação do QREN; **(2) Um órgão técnico responsável pela respectiva coordenação e monitorização estratégica**; **(3) Dois órgãos técnicos de coordenação e monitorização financeira do Fundo de Coesão e dos Fundos Estruturais (FSE e FEDER)** que, com a Inspecção-Geral de Finanças, exercem também responsabilidades de controlo e auditoria.

4.5.3.1. DESÍGNIO E PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

O governo, a união Europeia e a sociedade portuguesa acreditam que existem soluções para inverter o declínio económico dos últimos anos, sabe-se que há oportunidades e potencialidades a explorar. Assim, destacamos a preocupação da UE e do governo português em relançar o desenvolvimento económico no novo ciclo de políticas estruturais para 2007-2013.

O maior entrave ao desenvolvimento prende-se com os constrangimentos identificados, que revestem dimensão e características estruturais. Com efeito, a estrutura económica portuguesa é fortemente marcada por baixos níveis de competitividade, dinamismo e produtividade, resultantes fundamentalmente do peso ainda significativo de actividades tradicionais, de uma estrutura económica dominada por empresas com reduzido potencial

de adaptabilidade, de inovação e de sustentabilidade, da insuficiente importância da produção de bens e serviços transaccionáveis e da sua excessiva orientação para o mercado interno e, bem como, da débil concorrência no mercado de bens e serviços não transaccionáveis. Estas características da estrutura económica nacional explicam em grande medida o reduzido ritmo de crescimento da economia portuguesa nos últimos anos (MAOTDR, 2007).

Os constrangimentos estruturais que Portugal enfrenta, assumem por um lado, uma dimensão social e por outro uma dimensão territorial.

A nossa estrutura social é marcada por debilidades estruturais, a persistência de um tecido social pouco qualificado e de um tecido empresarial onde ainda predominam défices de qualificação. Em consequência, o deficit de produtividade reflecte-se nos níveis salariais mais baixos comparado com a média europeia. Este fenómeno é por si só gerador de pobreza e exclusão social. Outro aspecto a ter em consideração é seguramente a maior exposição à concorrência asiática que afecta sobretudo o sector tradicional, esta gera uma situação de aumento de desemprego sobre tudo nas pessoas de média idade com baixo nível de qualificações.

A dimensão territorial constitui outra perspectiva a ter em conta. Portugal continua a revelar diferentes níveis de desenvolvimento económico e social em todo o território nacional sobre tudo nas regiões do interior.

Neste quadro, o QREN pretende dar respostas através das intervenções dirigidas à promoção de níveis elevados e sustentados de desenvolvimento económico e social, sendo estas as prioridades para o próximo período de programação.

4.5.3.2. ORGANIZAÇÃO OPERACIONAL DO QREN

A ambição é grande, porque as necessidades também são, é neste contexto que Portugal vai tentar superar as contingências estruturais adoptando uma nova estratégia com vista à recuperação de uma trajectória de convergência com os padrões europeus, dinamizando o crescimento da economia e do emprego. Analisaremos mais detalhadamente as vertentes de intervenção das Agendas Operacionais que maior interesse proporcionam a este trabalho de dissertação. Neste sentido, as orientações e princípios na

organização do QREN concretizam-se pelo estabelecimento das seguintes Agendas Operacionais Temáticas e respectivas vertentes de intervenção:

Agenda Operacional para o Potencial Humano. Esta agenda centra-se sobre tudo e de acordo com o QREN (2007) em quatro objectivos. Em primeiro lugar, superar o défice estrutural de qualificações da população portuguesa centrando a aposta em estratégias de educação e formação dirigidas a jovens e adultos. Em segundo lugar, promover o conhecimento científico, a inovação e a modernização do tecido produtivo e da Administração Pública, alinhados com a prioridade de transformação do modelo produtivo português assente no reforço das actividades de maior valor acrescentado. Em terceiro lugar, o estímulo à criação e à qualidade do emprego, destacando-se a promoção do empreendedorismo, nomeadamente de desempregados e os mecanismos de apoio à transição que privilegiem o contacto dos jovens com o mercado de trabalho. Por último, quarto objectivo estratégico refere-se à promoção da igualdade de oportunidades. Estas prioridades concretizar-se-ão através das seguintes sete grandes vertentes de intervenção: **(1) Qualificação inicial, (2) adaptabilidade e aprendizagem ao longo da vida, (3) gestão e aperfeiçoamento profissional, (4) formação avançada para a competitividade, (5) apoio ao empreendedorismo e à transição para a vida activa, (6) cidadania, inclusão e desenvolvimento social e (7) a promoção da igualdade de género.**

Agenda Operacional para os Factores de Competitividade. Esta agenda centra-se sobre tudo e de acordo com o QREN (2007) no Reforço dos Factores de Competitividade da economia inclui, essencialmente, os estímulos à inovação e ao desenvolvimento científico e tecnológico, os incentivos à modernização e internacionalização empresariais e à promoção da atractividade do investimento directo estrangeiro qualificante, os apoios à promoção da sociedade da informação e do conhecimento e a redução dos custos públicos de contexto, incluindo os da administração da justiça, bem como a promoção da eficiência e a qualidade das instituições públicas. Estas prioridades concretizar-se-ão através das seguintes oito grandes vertentes de intervenção: **(1) Estímulos à Produção do Conhecimento e Desenvolvimento Tecnológico, (2) Incentivos à Inovação e Renovação do Modelo Empresarial e do Padrão de Especialização, (3) Instrumentos de Engenharia Financeira para o Financiamento e Partilha de Risco na Inovação, (4) As**

Intervenções Integradas para a Redução dos Custos Públicos de Contexto, (5) As Acções Colectivas de Desenvolvimento Empresarial, (6) Estímulos ao Desenvolvimento da Sociedade da Informação, (7) No domínio das Redes e Infra-estruturas de Apoio à Competitividade Regional, (8) Promoção de Acções Integradas de Valorização Económica dos Territórios Menos Competitivos.

Agenda Operacional para a Valorização Territorial. Esta agenda centra-se sobre tudo e de acordo com o QREN (2007) nas intervenções a concretizar no domínio do reforço da conectividade internacional, das acessibilidades e da mobilidade assumem, tomando em consideração os défices de conectividade internacional e inter-regional, os objectivos de melhorar as condições de mobilidade das pessoas e a competitividade das actividades económicas do país no contexto global e a das regiões no quadro nacional, indispensáveis para valorizar a posição geoestratégica de Portugal. Esta Agenda assenta na valorização do território compreende, essencialmente, quatro vectores principais de intervenção das políticas públicas: **(1) Reforço da Conectividade Internacional, das Acessibilidades e da Mobilidade, (2) Protecção e Valorização do Ambiente, (3) Política de Cidades, (4) Redes, Infra-estruturas e Equipamentos para a Coesão Territorial e Social.**

De acordo com o exposto, os Programas Operacionais Temáticos do período 2007-2013 são os seguintes: **(1) Programa Operacional Temático Factores de Competitividade**, apoiado pelo FEDER, **(2) Programa Operacional Temático Potencial Humano**, co-financiado pelo FSE, **(2) Programa Operacional Temático Valorização do Território**, cujo financiamento comunitário será assegurado pelo FEDER e pelo Fundo de Coesão.

Os Programas Operacionais Regionais do Continente, objecto de co-financiamento comunitário pelo FEDER, são estruturados territorialmente de acordo com as NUTS II, sendo consequentemente os seguintes: **(1) Programa Operacional Regional Norte, (2) Programa Operacional Regional Centro, (3) Programa Operacional Regional Lisboa, (4) Programa Operacional Regional Alentejo, (5) Programa Operacional Regional Algarve.**

São criados dois Programas Operacionais em cada uma das Regiões Autónomas, apoiados financeiramente pelo FEDER e pelo FSE, correspondendo portanto aos seguintes: **(1) Programa Operacional Regional Açores – FEDER, (2) Programa Operacional Regional Açores – FSE, (3) Programa Operacional Regional Madeira – FEDER, (4) Programa Operacional Regional Madeira – FSE.**

O QREN foi criado para renovar o tecido empresarial português, por conseguinte é necessário estimular dinâmicas de mudança nas novas empresas, rejuvenescer e procurar novas estratégias e modelos de negócios das empresas existentes. Acresce a necessidade de recuperar a competitividade de forma a promover e incentivar o Investimento Directo Estrangeiro, estimular a produção e comercialização de bens e serviços que possam ser transaccionáveis internacionalmente.

4.6. ESTRATÉGIA REGIONAL

Os programas operacionais de desenvolvimento regional são definidos em grande parte no QREN, sendo os PO portadores das políticas regionais. Embora, seja uma tarefa da responsabilidade pública, pressupõem uma convergência dos diferentes agentes públicos e privados. Os agentes económicos em articulação com os restantes agentes devem centram-se numa estratégia única em torno de objectivos comuns, promover as mudanças necessárias à prossecução do desenvolvimento económico das regiões. Devem ainda criar condições favoráveis para desenvolver as capacidades endógenas de captação de investimento produtivo e de geração de riqueza para assim, corrigir as desigualdades sociais e locais, sendo que, a política pública de desenvolvimento regional tem como objectivo fundamental a coesão.

4.6.1. O PROGRAMA OPERACIONAL DO CENTRO

O Programa Operacional para a Região Centro (PO Centro) é co-financiado pela União Europeia no âmbito do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) para o período de 2007-2013. O PO Centro no quadro dos Fundos Estruturais, beneficia exclusivamente de recursos do FEDER.

A Região Centro convergiu com a média comunitária e com a média nacional desde a adesão (1986) até meados dos anos 90, mas o processo de convergência praticamente estagnou na década seguinte em qualquer um destes dois contextos (CCDRC, 2007a).

Todas as regiões NUTE II do Continente manifestam, na última fase, uma tendência de afastamento da média comunitária. Os dados observados mostram, assim, duas facetas marcantes da Região Centro. Por um lado, uma situação geral de atraso relativo persistente não só em relação à média europeia, mas também no contexto nacional. Por outro lado, uma forte, e também persistente, heterogeneidade interna (CCDRC, 2007a).

A Região Centro representa 31,3% do território de Portugal Continental e 23,7% da sua população. É, assim, uma região extensa no contexto nacional, mas com uma baixa densidade demográfica.

A Região Centro detém uma situação de centralidade geográfica no contexto nacional, a qual lhe confere um posicionamento estratégico incontornável. Por um lado, a Região Centro é atravessada pelo corredor estruturante da mobilidade entre as duas maiores cidades, Lisboa e Porto, por outro lado, o acesso à Europa através da Espanha numa rede transeuropeia de transportes. A região possui uma costa com uma extensão de 275 km, onde existem três portos, Aveiro, Figueira da Foz e Peniche, todos com forte potência de crescimento. Estes portos podem desempenhar importantes funções no transporte marítimo entre a Europa e o resto do mundo.

Actualmente, podemos distinguir cinco sistemas urbanos territoriais estruturantes do espaço regional que concentram cerca de 75% da população residente. Neste sistema coexistem combinações múltiplas de urbanidade e ruralidade, tipicamente conformados por uma cidade nuclear de dimensão média e por um território rural adjacente que envolve aglomerações de menor dimensão. O sistema é composto pelo;

- Litoral - O sistema urbano do Baixo Vouga, o sistema urbano do Baixo Mondego e o sistema urbano do Pinhal Litoral
- Interior - O sistema urbano do Dão-Lafões centrado em Viseu, e O eixo longitudinal Guarda – Covilhã – Fundão - Castelo Branco.

Para além destes cinco sistemas podem ainda identificar-se três subsistemas urbanos embrionários:

- O subsistema urbano do Oeste, que se desenvolve em torno dos pólos de Caldas da Rainha e Alcobaça, incluindo Nazaré/ Peniche e Torres Vedras, o subsistema urbano do Médio Tejo e o subsistema urbano da Serra da Estrela.

Assim, os sistemas urbanos territoriais, associados a uma distribuição equilibrada de cidades de média dimensão e suportada pelas redes rodo e ferroviárias, encontram-se entre os principais factores estratégicos para a competitividade e a coesão social e um dos melhores trunfos de que a Região Centro dispõe.

A estrutura demográfica regional existente revela desequilíbrios, entre o litoral relativamente dinâmico e o interior em processo de despovoamento. Revela também problemas estruturais e um capital humano pouco qualificado e em processo de envelhecimento. Ao nível do povoamento, há uma grande disparidade da densidade populacional entre o litoral e o interior, sendo o litoral muito mais povoado. A Região Centro caracteriza-se pelo envelhecimento da população e um baixo nível de instrução, baixas qualificações e globalmente inadaptadas para responder a um padrão produtivo que, para ser competitivo, requer uma população altamente qualificada. Daí resulta uma boa parte das suas dificuldades de afirmação no domínio económico.

A Região Centro apresenta uma taxa de emprego mais elevada e uma taxa de desemprego mais baixa comparativamente com a média nacional. Contudo, este nível de emprego resulta de um modelo económico baseado em actividades de trabalho intensivo e com baixo custo unitário de mão-de-obra, o que deixou de ser factor de competitividade num contexto de economia aberta e de competitividade acrescida. Desta forma, a região apresenta níveis de produtividade de mão-de-obra bastante reduzidos, com um valor do VAB/emprego de 19,1 milhares de Euros por indivíduo empregado, inferior à já baixa produtividade do trabalho observada a nível nacional (22,5) comparativamente à produtividade média da UE25, de 46,5 milhares de euros por indivíduo empregado (CCDRC, 2007a).

A Região Centro apresenta-se com uma estrutura produtiva muito diversificada e territorialmente heterogénea. O sector primário representa, na Região, 5,3% do VAB e 23% do emprego, o sector secundário 33,8% e 30,4% respectivamente, e o sector terciário 60,9% e 46,6% (CCDRC, 2007a).

O PIB *per capita* da região é de (10.200 €) inferior ao valor médio nacional (12.500 €), o mesmo acontece com a produtividade do trabalho (19.100 € e 22.500€, respectivamente). Todas as sub-regiões registam valores inferiores à média nacional nestes dois indicadores (CCDRC, 2007a).

O perfil de especialização da Região Centro assenta em dois factores, os recursos naturais e o baixo custo de mão-de-obra. Relativamente ao primeiro factor, processa-se sobretudo nos segmentos iniciais da cadeia de valor, em que a capacidade de gerar valor se mostra mais limitada. O segundo factor, o baixo custo de mão-de-obra, trata-se pois, de mão-de-obra intensiva e não qualificada, ora, este perfil de especialização explica a baixa produtividade regional.

As microempresas são as empresas dominantes na Região Centro, constituindo 70% do tecido produtivo da região, este índice tem vindo a aumentar em resultado do processo de reestruturação industrial, o que conduziu ao encerramento de um elevado número de empresas de grande dimensão.

A Região Centro detém um peso importante no país no sector da agricultura, a silvicultura (32% da área florestal do país) e pecuária, esta detém mais de 20% do efectivo nacional de vacas leiteiras, 42,5% dos suínos, 25% dos ovinos e 42% dos caprinos. Vale a pena salientar a importância regional dos ramos industriais como as indústrias da madeira, fabricação de pasta de papel e papel. O sector da pesca é outro sector importante da região, os principais portos de pesca são Aveiro/Ílhavo (19,3% do total da pesca descarregada), Figueira da Foz (24,4%), Nazaré (9,6%) e Peniche (46,7%). Esta região dispõe de boas condições naturais como, qualidade do meio marinho, estuários e bacias hidrográficas.

O sector primário na Região Centro é responsável por 23% do emprego contra 12% da média nacional, alicerçada no potencial da exploração florestal e nas indústrias do mar. O sector do turismo, por seu turno, encontra-se ainda pouco desenvolvido nesta região.

A base industrial da Região Centro é composta por uma variedade de especializações produtivas tradicionais, algumas das quais com uma forte inserção internacional. As indústrias de fabricação de produtos minerais não metálicos (cerâmica, vidro e cimentos) representam 17,4% do emprego industrial da região e 14% do volume de vendas da indústria regional. As indústrias metalúrgicas de base e as indústrias de fabricação de máquinas e equipamentos (moldes para plástico), correspondem, as primeiras a 12% do emprego e 11% do volume de vendas da indústria regional, e as segundas, a 8% tanto a nível de emprego como de volume de vendas. Trata-se em ambos os casos de ramos industriais com uma capacidade exportadora superior à média regional. As indústrias do têxtil e vestuário, apesar da crise, representam ainda 15% do total do emprego industrial da Região Centro, 6% do volume de vendas. Também estas indústrias demonstram grande orientação exportadora com 24% das sociedades existentes a realizarem exportações, o que representa 17% do total de sociedades exportadoras da região. As indústrias dos plásticos, muito associadas aos moldes representam 35% do emprego e 30% das vendas do ramo a nível nacional, as indústrias de material de transporte representam 31% do emprego e 27% das vendas do ramo no país. As indústrias do couro, possuíam uma grande capacidade exportadora (20% das sociedades existentes neste ramo são exportadoras). Finalmente, uma breve referência às actividades ligadas à saúde e acção social que representam 6,4% do emprego (CCDRC, 2007a).

Importa referir que o reforço da competitividade e a melhoria da produtividade da economia regional implicam uma aposta, por um lado, na densificação da cadeia de valor dos sectores tradicionais, onde a região apresenta maior vocação e aptidão exportadora, através da incorporação de inovação e tecnologia nos produtos e processos produtivos e nos métodos de organização e comercialização, e por outro lado, na expansão da cadeia de valor da indústria existente e com potencial de desenvolvimento, integrando sectores industriais complementares e criando novas actividades de forma a gerar sinergias e acréscimo de valor (CCDRC, 2007a).

As infra-estruturas de suporte à actividade económica são de um modo geral de funcionalidade precária, regista-se a falta de ordenamento (arruamentos, equipamentos, energias e comunicações), de ambiente (avaliação de impacto ambiental, tratamento dos efluentes industriais, sistema de recolha de resíduos sólidos industriais), e de serviços de

manutenção e de logística. Em segundo lugar, é necessário promover o desenvolvimento e a inovação tecnológica de forma a estimular estratégias partilhadas.

De acordo com CCDRC (2007a), em 2003 as despesas em I&D na Região Centro representam 0,69% do PIB (0,8% a nível nacional), onde o estado continua a ser o maior investidor, assim o sistema científico e tecnológico caracterizar-se por uma baixa intensidade em tecnologia e inovação. Também as tecnologias de informação e comunicação (TIC) mostram uma situação de debilidade face à média nacional. Estes factores constituem um forte impedimento ao crescimento económico e à melhoria da competitividade da região.

O empreendedorismo da Região Centro constitui uma referência, observa-se um fenómeno de grande dinamismo com a criação de empresas familiares, apesar de muito localizada nos pólos tradicionais, como a Marinha Grande, Leiria, Águeda e Aveiro. Contudo, este fenómeno não contagiou as outras sub-regiões, onde o dinamismo industrial se deve, especialmente, ao papel das autarquias locais na captação de investimentos, através da construção e oferta de infra-estruturas de acolhimento empresarial.

Os custos de contexto, definidos como situações, acções ou omissões que prejudicam a actividade das empresas são apontados como responsáveis pela criação de um ambiente desfavorável ao investimento. Naturalmente, os custos de contexto fazem a diferença nas vantagens comparativas das regiões e na atracção de actividades económicas. Neste quadro, a Região Centro apresenta, por um lado e comparativamente a outras regiões, debilidades estruturais graves, ao nível do capital humano e da estrutura produtiva, que poderão ser ultrapassadas com políticas baseadas na selectividade dos investimentos a financiar. Por outro lado, apresenta um conjunto de vantagens comparativas, onde se destacam a mobilidade de pessoas e mercadorias a nível nacional e europeu, uma extensa faixa de costa Atlântica, um bom sistema científico e tecnológico em diversos domínios e riqueza de recursos naturais (CCDRC, 2007a).

A Governação¹⁹ define-se como o conjunto de regras, processos e práticas que dizem respeito à qualidade e desempenho do sistema político/administrativo, em termos de responsabilidade, transparência, coerência, eficiência e eficácia.

O quadro institucional da Região Centro é constituído por um conjunto diversificado de organismos públicos, incluindo a Administração Central, tutelada pelos ministérios, os sectores da Administração Local, composta por Câmaras Municipais, Juntas de Freguesia e 15 Associações de Municípios com fins específicos, nomeadamente nos domínios da água e dos resíduos, empresas públicas regionalizadas, designadamente a Electricidade de Portugal (EDP) e a Portugal Telecom (PT), institutos públicos com delegação regional, de que se destacam o Instituto de Financiamento e Apoio ao Desenvolvimento da Agricultura e das Pescas (IFADAP) e o Instituto de Apoio às Pequenas e Média Empresas e à Inovação (IAPMEI) pelo papel que exercem na gestão dos sistemas de incentivos, o Instituto de Estradas de Portugal (IEP) no que respeita aos investimentos em infra-estruturas rodoviárias, e o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) que detém competências no domínio da formação profissional, gerindo a rede de escolas profissionais e os centros de formação profissional regionais, estes últimos em cooperação com as associações empresariais sectoriais e as instituições de ensino e investigação anteriormente enumeradas (CCDRC, 2007a).

Godinho e Simões (2005) apontam como vantagens deste modelo, a coordenação, a partilha de informação e de estímulo de sinergias bem como assegurar uma maior coesão governamental. Contudo, também é possível identificar um conjunto de factores negativos causadores de ineficiência, ineficácia e incoerência na aplicação das políticas públicas a nível regional. Como exemplo, podemos referir a descoordenação entre as diversas instituições da Administração Pública, onde resulta a falta de eficiência e a ineficácia das políticas públicas, o défice de cooperação existente entre as entidades dos sectores público e privado, devido em grande parte a factores culturais arraigados, a falta de uma cultura de avaliação das políticas públicas e por último o problema do excesso de regulamentação e da sua complexidade. Também nesta matéria Godinho e Simões (2005, p. 40) aponta três tipos de riscos: *Os associados à própria estrutura matricial (conflitos e sobreposição de responsabilidades; duplicação de informação; e diluição da responsabilidade, inerente à ausência de uma cadeia de comando única); os decorrentes de uma pretensa “perda de*

¹⁹ Livro Branco da Governança Europeia, 2004.

estatuto” pelos Ministros, devido à repartição de responsabilidades e à intervenção de actores não considerados como “pares”; a sobreposição de responsabilidades no Primeiro-ministro.

4.6.2. ANÁLISE DAS POLÍTICAS ESTRATÉGICAS PARA A REGIÃO CENTRO

Foram identificados os principais problemas da Região Centro no diagnóstico atrás elaborado, importa agora, avançar soluções tendo em conta os potenciais recursos a explorar na região e as oportunidades existentes a nível Europeu e Mundial. De acordo com as orientações estratégicas comunitárias em matéria de coesão, as orientações políticas adoptadas pelo Governo Português no QREN e o debate entre todos os agentes representativos da região, foi aprovado uma estratégia a adoptar para o período de 2007-2013. A estratégia passa pela aposta no domínio da qualificação e valorização do território, mas a primeira linha de prioridades vai para a qualificação dos recursos humanos e da inovação e competitividade. Por conseguinte, faz todo o sentido apostar na promoção do empreendedorismo, especialmente na criação de novas empresas inovadoras de pequena dimensão.

Como é sabido, um dos factores que contribuem para o crescimento económico e para o desenvolvimento económico-social é a qualificação dos recursos humanos, pelo que deve ter a prioridade máxima. Verifica-se na Região Centro uma escassez de recursos humanos qualificados, quadros intermédios e operários qualificados, contudo, o mercado não consegue absorver os recursos existentes como por exemplo os jovens diplomados.

Outro aspecto importante para o reforço da competitividade da economia desta região é a aposta no desenvolvimento das empresas existentes, mas também promover a criação de novas empresas com projectos inovadores e dotadas de recursos humanos adequadamente qualificados. Segundo o PO, importa promover a competitividade na região fomentando a inovação nas empresas existentes, promovendo o empreendedorismo, desenvolvendo *clusters* com elevado potencial na região, captar IDE e promover as exportações. A realização destas actividades deverá mobilizar os PO *Factores de Competitividade e Potencial Humano* entre outros.

A Região Centro possui grande variedade de recursos naturais que podem ser explorados no campo económico, como por exemplo as actividades de turismo e lazer, contudo, deve-se por um lado, preservar e valorizar os recursos existentes e por outro lado, reforçar a integração e a identidade da região, como factores críticos do seu desenvolvimento.

Também a cooperação territorial constitui um dos objectivos prioritários dos Fundos Estruturais. De facto, esta cooperação constitui o terceiro objectivo dos fundos, a par da convergência e da competitividade regional e emprego. Esta cooperação inter-regional tem como objectivo promover a internacionalização da região e acrescentar valor a outras acções de política pública realizadas na região.

4.6.3. PRIORIDADES DO PROGRAMA OPERACIONAL DA REGIÃO CENTRO

Tendo em conta a estratégia atrás descrita, e de acordo com as orientações políticas do Governo para os PO regionais do objectivo convergência, propõem-se para o PO da Região Centro cinco eixos prioritários, através dos quais se pretende intervir nas áreas da **(1) competitividade e conhecimento, (2) desenvolvimento das cidades e dos sistemas urbanos, (3) consolidação e qualificação dos espaços sub-regionais, (4) protecção e valorização ambiental, (5) governação e capacitação institucional e por último (6) assistência técnica.** No âmbito desta dissertação daremos ênfase ao primeiro eixo por razões sobejamente conhecidas.

Este primeiro eixo visa reforçar a competitividade, a inovação e o conhecimento na Região Centro. Neste sentido, pretende-se intervir em diversas áreas de forma a obter os resultados desejados, assim, são objectivos deste eixo a promoção do empreendedorismo, a promoção da inovação e da competitividade nas pequenas empresas, o desenvolvimento da sociedade do conhecimento, a dinamização do sistema científico e tecnológico, promoção do ordenamento e qualificação de espaços de localização empresarial e de transferência de tecnologia e a promoção de energias renováveis. Este eixo representa 33% da dotação financeira do orçamento total.

A criação de novas micro e pequenas empresas é fundamental para a renovação do tecido empresarial na região, pelo que, incentivar o empreendedorismo é a melhor forma de fomentar a inovação, seja pela via da introdução de novos ou melhoramento dos processos tecnológicos, lançamento de novos produtos/serviços ou melhoramento dos existentes, ou ainda da introdução de novas formas de organização a todos os níveis, novos métodos de comercialização e de marketing ou ainda, potenciar o empreendedorismo feminino.

Outra área de intervenção é a Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (I&DT) com objectivos industriais ou comerciais. A gestão do programa irá sensibilizar as empresas para a adopção de I&DT de modo a potenciar a economia de proximidade na região, nomeadamente os *clusters*.

A área de projectos de investimento produtivo permite a introdução de inovação em micro e pequenas empresas existentes. A diferença essencial entre esta área de intervenção e a primeira encontra-se no facto de que se trata aqui, tipicamente, de operar o *upgrading* tecnológico ou organizacional em empresas existentes, enquanto na primeira se trata, sobretudo, de gerar novos empresários ou novas empresas (CCDRC, 2007a)

A qualificação de PME tem como objectivo qualificar as micro e pequenas empresas, trata-se pois, de estimular a introdução nestas empresas de factores de competitividade, susceptíveis de assegurar ganhos de eficiência em domínios como a qualidade, a energia, a organização, ou de gerar acréscimos de valor para a empresa pela via do design, da moda ou da internacionalização. Esta área trata de investimentos de carácter exclusivamente incorpóreo de pequena dimensão.

O desenvolvimento da sociedade do conhecimento constitui a quinta área de intervenção prevista neste Eixo. É definida pela OECD como sendo a economia que tem directamente como base a produção, distribuição e utilização de conhecimento e informação (SPI, 2005). Trata-se aqui de apoiar, nomeadamente, a constituição de espaços internet e de espaços virtuais (CCDRC, 2007a).

A rede de ciência e tecnologia tem como objectivo estimular as actividades de investigação científica e tecnológica com uma base territorial para o desenvolvimento dessas regiões. As estratégias a desenvolver neste âmbito incluem o desenvolvimento ou reforço de uma rede diversificada de instituições científicas.

As áreas de acolhimento empresarial vão ter apoio para a inovação empresarial, trata-se aqui de impulsionar a requalificação de espaços já existentes, a criação de novos espaços qualificados e a introdução de novos modelos de gestão, estes espaços actuam como factores de competitividade das empresas e das regiões. Assim, permite a criação de condições ou estruturas para transferência de tecnologia e incubação de empresas.

Este eixo inclui a área de intervenção destinada à promoção de acções colectivas de desenvolvimento empresarial. O objectivo desta área é de internacionalizar a economia da região. As empresas são colocadas em redes ou circuitos internacionais de comercialização ou de acesso a informação, promovendo as exportações ou captação de investimento proveniente de outras regiões.

Por último, a área de energias renováveis como forma de colmatar as falhas do mercado, particularmente no que diz respeito ao fornecimento de gás natural e energia eléctrica com base em fontes renováveis. No âmbito desta área são enquadráveis projectos-piloto tendo por objectivo a redução dos consumos provenientes de combustíveis fósseis. Sabendo das potencialidades da Região Centro, pretende-se nesta área de intervenção a exploração de novas formas de energia ou de novas soluções tecnológicas para formas de energia já utilizadas. Assim, pretende-se incentivar projectos-piloto de energias nos domínios hídrico, eólico, solar, energia dos oceanos, geotermica, bio massa, bio gás e bio combustíveis.

5. FINANCIAR O CRESCIMENTO E A INOVAÇÃO ATRAVÉS DO EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo tem um papel cada vez mais relevante na nossa sociedade. Assim, o sucesso da economia portuguesa e europeia depende da evolução das pequenas e médias empresas e da força do seu financiamento. Por um lado, o empreendedorismo assume-se como o motor do desenvolvimento da economia de mercado, contribui para que a economia se estruture, cresça e consolide, criando riqueza e gerando emprego. Por outro lado, as barreiras de admissão ameaçam o espírito empresarial de acordo com o Livro Verde;

Apesar de melhoramentos recentes, os europeus ainda consideram que as barreiras administrativas são o maior obstáculo para a criação de empresas. As empresas em fase de arranque têm dificuldade em obter o estímulo e o financiamento inicial necessários. A partilha dos riscos entre os sectores público e privado pode ajudar a aumentar o acesso a financiamento (CCE, 2003, p. 12).

O financiamento é apontado como o segundo obstáculo à iniciativa empreendedora de acordo com a Comissão Europeia. *Quando se pediu aos europeus, no inquérito Eurobarómetro, que dessem a sua opinião acerca dos obstáculos à criação de novas empresas, 69% pensam que o procedimento administrativo existente é complexo e 76% referiram a ausência de financiamento disponível (CCE, 2003, p. 12).*

Ora, o financiamento é um factor importante nas *start-up* e na manutenção das empresas existentes na UE e em particular em Portugal como refere o livro Verde.

O acesso ao financiamento continua a ser o maior obstáculo para os novos empresários (CCE, 2003, p. 12). O GEM escreve, o apoio financeiro a iniciativas ligadas ao empreendedorismo é insuficiente, assim como a acessibilidade ao capital do sector privado. Apesar do apoio financeiro prestado por instâncias governamentais ser considerado adequado no seu todo, é aplicado de forma ineficiente – atenuando, portanto, o impacto do empreendedorismo (GEM, 2004a, p. 21).

Em 2007, a opinião dos especialistas portugueses aponta o apoio financeiro existente em Portugal como não sendo suficiente nem insuficiente, embora se tenha verificado uma melhoria desde 2004 (GEM, 2007a). Aghion et al. encontraram evidências empíricas que demonstram que o financiamento é fundamental para as empresas, *Indeed, there is*

empirical evidence based on firm-level data across 16 countries, including Portugal, that financial market development is particularly important for small firm entry and also growth of newly-created firms (Aghion, Fally and Scarpetta, 2007, cit in OECD, 2008, p. 90).

Um estudo realizado por Grant Thornton a 50 000 PME na Europa revela que o acesso ao financiamento permanece o principal obstáculo. O acesso ao financiamento e o seu custo são ainda considerados os principais obstáculos ao crescimento. Entre os doze obstáculos citados pelas PME, o quarto maior é a falta de financiamento, o quinto é custo do financiamento e o sexto é a falta de fundos próprios (Grant Thornton, 2002. cit in OECD, 2004b), a *European Network for SME Research (ENSR) enterprise survey* chegou à mesma conclusão.

Sete países da UE-15 confirmam que o financiamento é o principal impedimento ao bom desempenho das empresas, enquanto seis outros apontam como o segundo motivo (EIM, 2002, cit in OECD, 2004b).

Um estudo recente mostrou que 14% das 23 milhões de PME registadas na União Europeia consideravam que precisavam de melhor acesso ao financiamento através de empréstimos e que encontravam dificuldades sempre que pretendiam contrair um empréstimo ou obter um microcrédito para o lançamento de um projecto (CCE, 2006b).

Neste quadro, as conclusões do Conselho Europeu da Primavera de 2006 *sublinham que um mercado financeiro plenamente integrado e suficiente acesso ao financiamento são cruciais para o crescimento das pequenas e médias empresas* (CCE, 2006b, p. 3).

Na verdade, as dificuldades de acesso ao financiamento podem impedir significativamente o aparecimento de projectos, nomeadamente projectos de micro e pequena dimensão e a criação de novas actividades, sobretudo ao nível local. Pode pôr em risco as empresas em fase de crescimento mais avançadas mas de débil situação económico-financeiro.

A situação actual da União Europeia em geral e de Portugal, em particular, exige um rápido crescimento económico. São necessários mais empregos e maior sustentabilidade. Para isso, será necessário uma dinâmica de empreendedorismo e criação de empresas, que permita rejuvenescer a estrutura empresarial e sustentar o crescimento da economia.

Actualmente tem sido dada muita atenção a este tema, uma vez que representa uma das principais lacunas da actividade empresarial sobretudo em Portugal.

Para passar da ideia ao negócio é necessário meios financeiros que possam torna-la viável. A falta de capital, quer para o arranque da actividade, quer sobretudo para o seu crescimento é uma das principais causas para o insucesso das Pequenas e Médias Empresas (PME). Apontado pela grande maioria dos empreendedores como um dos primeiros entraves à iniciativa empreendedora, o financiamento é sem dúvida uma questão central no que ao empreendedorismo concerne. Esta realidade consta, como já vimos, dos principais relatórios da UE.

As Pequenas e Médias Empresas têm sido apontadas na última década, como a mais promissora actividade para a redução dos desequilíbrios económicos, criação de riqueza e de emprego. Como já foi sobejamente referido, poder dispor do capital é uma das condições prévias para o êxito do lançamento de uma empresa e para garantir a sua posterior expansão. Por um lado, é sabido que as características do financiamento baseadas no crédito não são favoráveis à inovação, pois a componente risco é muito elevada e esta não se coaduna com a cultura conservadora das instituições bancárias que exigem garantias adicionais para assegurar protecção face a um eventual insucesso. Uma resposta poderia ser dada pelo capital de risco. Contudo, em Portugal há evidências históricas que mostram uma fraca contribuição das organizações de financiamento de capital de risco para a promoção da inovação. Por outro lado, de acordo com a Comissão das Comunidades Europeias, *muitos investidores estão relutantes em investir em tais empresas devido aos elevados custos de transacção e porque estimam que os rendimentos esperados não compensam o risco* (CCE, 2007, p. 2).

Neste quadro, as políticas da União Europeia, do governo e do poder local são fundamentais no apoio as *start-up* e, posteriormente, na sustentação do crescimento sustentável. O auxílio estatal pode, para além de co-financiar, criar incentivos para o sector público participar na disponibilidade de capital de arranque, reduzir a falta de capital próprio e ajudar a desenvolver o capital de risco. Nesta perspectiva, a Comissão das Comunidades Europeias (CCE) vem reforçar a ideia de que o apoio está disponível:

O novo Enquadramento comunitário dos auxílios estatais à investigação e desenvolvimento e à inovação, o auxílio estatal a jovens empresas inovadoras permite apoiar os primeiros anos de existência das PME, superar a sua escassez de liquidez inicial devida ao financiamento insuficiente, e facilitar o seu crescimento (CCE, 2007, p. 5).

5.1. FONTES DE FINANCIAMENTO

Não é suficiente ter ideias para iniciar uma actividade/negócio, pois são necessários recursos, nomeadamente recursos financeiros que possam tornar o projecto viável. A falta de financiamento, quer para o arranque do negócio, quer para o seu desenvolvimento, é fundamental e é uma das principais causas de insucesso do projecto. Assim, começar um negócio sem o capital necessário é altamente arriscado, sendo o principal motivo de mortalidade das empresas. Apontado como a segunda barreira à iniciativa empreendedora, este aspecto é fundamental para o sucesso da actividade empreendedora.

Naturalmente, as necessidades de financiamento existem em função da fase em que se encontra a empresa, fase do projecto, da criação, da expansão ou da redução do negócio, sendo que, os fundos de que se dispõe são geralmente escassos, neste sentido, cabe ao empreendedor utilizar este recurso de uma forma racional. É fundamental conhecer as várias formas de financiamento, assim, a CCE argumenta que:

Muitos empresários precisam de aconselhamento sobre as vantagens e os inconvenientes das diferentes formas de financiamento, bem como sobre como apresentar os seus projectos aos investidores potenciais (CCE, 2006b, p. 3).

Cabe ao empresário escolher a melhor forma de financiar a empresa, optando por financiamentos de capital próprio, alheio ou híbrido (técnica de financiamento mezzanine) que combina empréstimos e fundos próprios, proporciona soluções inovadoras. Segundo a CCE esta técnica permite,

Evitar a diluição do património e ao mesmo tempo tem efeitos positivos no financiamento do crescimento, também ajuda a consolidar os balanços para dar resposta às expectativas dos bancos no novo quadro financeiro e, por fim, contribui para financiar as transmissões

de empresas (aspecto especialmente importante, uma vez que se estima em mais de 600 000 o número de PME que anualmente mudam de proprietário) (CCE, 2006b, p. 8).

5.1.1. RECURSOS PESSOAIS DO EMPREENDEDOR

A maioria dos empresários/empreendedores recorrem principalmente a este financiamento, contudo deve-se ter alguns cuidados. Deve-se elaborar o plano de financiamento e submetê-lo a terceiros para ser financiado, assim, este método permite verificar se o projecto tem viabilidade, pois se não obtiver financiamento é porque há algo de errado, porque, para um bom negócio encontra-se sempre capital. Esta solução também permite diminuir os riscos e partilhar a responsabilidade. Em segundo lugar, se usarmos o capital próprio corre-se o risco de se descapitalizar e assim ficar sem reservas para uma eventualidade.

5.1.2. CAPITAL DE AMIGOS OU FAMILIARES

Grande parte dos empreendedores criam negócios com os amigos ou familiares, colocam-se então três alternativas. A primeira é transformar os amigos/familiares em sócios. A segunda, será pedir-lhes um empréstimo, sendo que, neste caso, recomenda-se a elaboração de um contrato e cumpri-lo criteriosamente. A terceira opção será tornar os amigos/parentes accionistas do negócio, sem que sejam sócios executivos nem credores de empréstimo.

5.1.3. BANCOS

Os bancos são normalmente as instituições financeiras a quem se recorre com maior frequência. O crédito bancário é concedido em função do perfil do empresário, dos seus recursos pessoais e das garantias apresentadas. Como é sabido, os empréstimos bancários acarretam despesas suplementares. Esta forma de financiamento é adequada para empresas já instaladas, moderadamente endividadas e com boa capacidade de gerar fluxo de caixa. De facto, as *start-up* têm grandes dificuldades em obter financiamento, uma vez que a relação risco *vs* retorno é pouco interessante para o banco. Do ponto de vista do

empresário, a vantagem deste tipo de financiamento é, sem dúvida, a possibilidade de se financiar sem ceder parte ou totalidade do controlo da empresa.

Os empréstimos bancários podem ser de Médio e Longo Prazo. Os empréstimos de Curto Prazo destinam-se a responder às necessidades de tesouraria, o que normalmente implica uma taxa de juro elevada. O empréstimo de Longo prazo destina-se ao investimento, com plano de amortizações adequado aos fluxos financeiros do projecto.

O financiamento através de empréstimos bancários não se esgota no empréstimo clássico, pois existe outras linhas de crédito como o *factoring*, o *leasing* e a garantia mútua.

O *factoring* consiste na cedência dos créditos da empresa (normalmente dos clientes) a uma sociedade especializada, esta devolve parte dos créditos dos clientes, encarregando-se da cobrança junto destes. Assim, a empresa deixa de estar dependente dos prazos de pagamento dos seus clientes, mas em contra partida esta modalidade tem elevados custos associados, reduzindo a rentabilidade das vendas.

O *Leasing* consiste num contrato em que o locador cede um bem por um prazo determinado ao locatário, mediante o pagamento de uma renda. Este tipo de financiamento é recomendado para aquisição de bens cuja utilização se limita a certo período de tempo.

Finalmente, a *garantia mútua* é um sistema privado e de cariz mutualista, que se traduz fundamentalmente na prestação de garantias financeiras aos bancos para a obtenção de crédito em condições de preço e prazo mais vantajosas para as empresas.

5.1.4. CAPITAL DE RISCO

O Capital de risco é disponibilizado por Sociedades de Investimento (SI) dedicadas à gestão profissional do capital aplicado pelos financiadores através do seu investimento em *start-up*. Por norma, as SI entram na sociedade das empresas com partes minoritárias e temporariamente, mas exigem taxas de rentabilidade muito elevadas, que aumentam com o risco atribuído ao projecto. Este tipo de financiamento implica que os fundadores entrem com capital próprio, mas permite ao empreendedor assegurar os fundos necessários e garantir a partilha do risco.

5.1.5. BUSINESS ANGEL

O Business Angel são fundos provenientes de investidores informais, pessoas que acreditam no projecto até por tem experiência na criação de empresas, e podem ou não participar na gestão da empresa. Estes indivíduos estão dispostos a correr riscos em troca de ganhos financeiros provenientes do desenvolvimento e crescimento da empresa.

Relativamente a estas duas últimas fontes de financiamento, a Europa conta com poucos *Business Angel* e *capital de risco* especializado para investimentos em capital semente (CCE, 2006b). A falta de investidores em capital de risco deve-se sobretudo à baixa rentabilidade que torna estes investimentos pouco lucrativos. De acordo com o GEM, os especialistas afirmam que houve melhorias nestas duas formas de financiamento entre 2004 e 2007 (GEM, 2007a).

5.1.6. MICROCRÉDITO

O microcrédito é um empréstimo de reduzido valor (empréstimos inferiores a 25 000€) destinado a micro e pequenos negócios. Geralmente, os destinatários são desempregados que não encontram resposta no mercado de trabalho ou pequenos empresários cujas condições não permitem o recurso aos empréstimos bancários.

Este novo conceito de crédito possibilitou a criação do auto-emprego e o desenvolvimento de projectos de pequenas empresas por indivíduos que, apesar de não possuírem as qualificações desejadas, são portadores de experiência e saberes nas respectivas áreas de conhecimento. Este tipo de financiamento é um importante meio para fomentar a actividade empresarial, pelo que, a UE convida os Estados-Membros a garantir que a legislação nacional facilite a disponibilização de microcrédito e garanta que,

Este instrumento favorece não só a competitividade e o espírito empresarial, como também a inclusão social (CCE, 2006b, p. 7).

5.1.7. AUTO FINANCIAMENTO

Fundos provenientes da própria empresa por meio do desenvolvimento da actividade. O empreendedor deve apenas investir parte do lucro.

5.1.8. OFERTA PÚBLICA INICIAL

Initial Public Offering (IPO) é a primeira oferta de acções de uma empresa, que acontece quando uma empresa vende as suas acções na bolsa de valores. Desta forma, a empresa transfere para os investidores parte do capital e, em troca, as empresas recebem dinheiro que lhes permite financiar-se. O financiamento através de IPO constitui uma fonte de capital, fulcral para a expansão de negócios, sendo que, em Portugal, este tipo de financiamento ainda é muito pouco divulgado, como refere o GEM,

Quando comparado com a média de outros países da UE, verifica-se que em Portugal o capital alheio e as IPO disponíveis às empresas novas e em crescimento são ainda insuficientes (GEM, 2007a, p. 42).

5.1.9. FINANCIAMENTO INDIRECTO

O financiamento pode não ser em dinheiro, pois para iniciar a actividade são necessárias infra-estruturas para o desenvolvimento do negócio. O dinheiro inicial é normalmente usado com esse fim, sendo que, se a infra-estrutura estiver pronta, a empresa pode contar com todos os recursos necessários para dar início à actividade. Existem duas formas indirectas de financiamento, as incubadoras e as universidades. As primeiras fornecem infra-estruturas físicas básicas (telefone, internet, água, luz etc.), apoios logísticos e contactos para obter financiamento, as segundas proporcionam um ambiente propício ao desenvolvimento do negócio, dando assessoria contabilística, financeira e jurídica.

5.1.10. PROGRAMAS DA UNIÃO EUROPEIA, GOVERNO E PODER LOCAL

No plano europeu, os principais instrumentos utilizados para promover o espírito empresarial e a inovação, bem como a melhoria do acesso das PME às fontes de financiamento, são:

- O sétimo Programa-Quadro (7º PQ) para financiar o I & D;
- O Programa para a Competitividade e Inovação (PCI);

- A iniciativa Recursos Europeus Comuns para as Micro e as Médias Empresas (JEREMIE: Joint European Resources for Micro to medium Enterprises) que fazem parte dos Fundos Estruturais.

As instituições públicas elaboraram programas de apoio às PME que abrangem uma gama de instrumentos financeiros. No âmbito dos fundos estruturais a nível da UE, o Fundo Europeu de Investimento aplica uma série de instrumentos financeiros a título do programa plurianual para as empresas e o espírito empresarial.

Assim, o programa orçamental “Factores de Competitividade”, inscrito no âmbito do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), é o programa com maior peso na dotação global do Programa de Investimentos e Despesas de Desenvolvimento da Administração Central (PIDDAC 2008). O investimento neste programa recai sobretudo nos projectos de estímulo à produção do conhecimento e desenvolvimento tecnológico, com cerca de 103 e 125 milhões de euros, de financiamento nacional e comunitário, respectivamente.

O Conselho através da comunicação do “Programa Comunitário de Lisboa: Financiar o crescimento das PME – Promover a mais-valia europeia”, vem convidar os Estados-Membros a procurar formas compatíveis com as disposições comunitárias em matéria de auxílios estatais para conceder benefícios fiscais e sociais aos empresários, trabalhadores e investidores em PME inovadoras.

Também o Poder Local tem tomado consciência da necessidade de fomentar o nascimento de novas empresas e apoiar as existentes. Neste quadro, as Câmaras Municipais têm participado com várias medidas de apoios as iniciativas empresariais, nomeadamente, com apoios financeiro.

5.1.11. FONTES DE FINANCIAMENTO MAIS UTILIZADAS

O Instituto Nacional de Estatística dirigio um inquerito aos fundadores das empresas que iniciaram a actividade em 2002, e parmaneciam activas em 2005. Deste inquérito, entre outras constavam sete perguntas sobre as fontes de financiamento utilizadas na constituição da empresa com resposta sim ou não. O financiamento das novas empresas é realizado essencialmente com o recurso a fundos próprios/poupanças (87,2%). Os mesmos inquiridos recorrem ainda ao seu círculo de relações sociais para a obtenção de

capital, em 12,9% dos casos. Os empresários contraem empréstimos sem garantia bancária (10,0%) e com garantia bancária (16,1%). A contribuição de capital de outras empresas é de 1,3%, enquanto o capital de risco foi utilizado apenas por 0,2% das empresas e o apoio financeiro de organismos públicos foi de 3,3% (INEP, 2006).

5.2. POLÍTICAS COMUNITÁRIAS DE FINANCIAMENTO DO EMPREENDEDORISMO

As Pequenas e Médias Empresas são a espinha dorsal da economia europeia e, potencialmente, uma fonte considerável de emprego e crescimento (CE, 2006, p. 2).

Partindo desta convicção, a Comissão Europeia investe muitos recursos financeiros em medidas e instrumentos destinados a melhorar o acesso das PME ao financiamento.

Na abordagem feita em capítulos anteriores, sabemos que desde 2007 e até 2013, o programa “Competitividade e Inovação” (PCI) permitirá financiar as PME. Em 2013, as verbas afectas às PME no âmbito do PCI pela Direcção-Geral das Empresas e Indústria da Comissão Europeia terão excedido em 60% os montantes despendidos em 2006 no âmbito do “programa plurianual para a empresa e o espírito empresarial” MAP (CE, 2006).

Nesta óptica, a falta de fontes de financiamento privadas nas várias fases da vida de uma empresa é em parte compensada por investidores públicos e/ou público-privados. Assim, os instrumentos financeiros dos programas comunitários também foram utilizados com tal finalidade e as novas disposições que regem os auxílios estatais ajudarão a direccionar estes auxílios para colmatar esta lacuna do mercado (CCE, 2006b). Embora a falta de investidores privados impeça muitas novas empresas de concretizarem as suas potencialidades.

No âmbito das políticas comunitárias de financiamento centradas nas prioridades da Estratégia de Lisboa para o crescimento e o emprego, vem a Comissão das Comunidade Europeias defender que *o processo de Lisboa proporciona um quadro para melhorar o acesso ao financiamento, através de reformas à escala nacional e comunitária* (CCE, 2006b, p. 3), a UE apoia a inovação e o espírito empresarial das PME através dos seguintes programa:

O Sétimo Programa-Quadro (7º PQ) tem como objectivo reforçar o financiamento da investigação conjunta na Europa no período de 2007-2013 com mais de 53 mil milhões de euros, dos quais 1,3 mil milhões se destinam a acções inovadoras de externalização de I&D das PME. Deverá ser disponibilizado de 2008-2013 um financiamento público adicional de 0,4 mil milhões de euros para o Programa Comum Eurostars que apoia as PME que realizem I&D (CCE, 2007).

O Programa de Competitividade e Inovação (PCI) prevê 1,1 mil milhões de euros, o que, deverá permitir mobilizar cerca de 30 milhões de euros para financiar as PME durante o período de 2007 a 2013. Este programa permitirá uma flexibilidade relativa no que se refere aos investimentos de capital de risco, uma vez que, os créditos poderão servir para financiar fundos secundários ligados a *Business Angel*. Ao mesmo tempo, o novo programa ajudará os bancos a reunir e a vender carteiras de empréstimos às PME (CCE, 2006b).

O novo mecanismo para PME inovadoras e de elevado crescimento foi introduzido para aumentar os fundos próprios ao dispor das PME inovadoras destinados ao investimento, nas condições do mercado, em fundos de capital de risco centrados nas fases iniciais e de expansão (CCE, 2007).

Para reforçar a sua posição competitiva à escala global, a Europa precisa de um aumento substancial do financiamento com capital de risco. Apesar das iniciativas da UE, assiste-se a uma falta de cultura de risco controlado, quanto aos financiadores e aos financiados a Comissão das Comunidades Europeias (CCE) afirma que, *a Europa é adversa ao risco e peca por falta de uma cultura de crescimento. Nem as empresas nem os fundos são suficientemente agressivos quando procuram crescer* (CCE, 2006b, p. 6). Por conseguinte, a iniciativa JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) disponibiliza instrumentos complementares e é uma iniciativa conjunta do Banco Europeu de Investimento (BEI) e do Fundo Europeu de Investimento (FEI) para dar resposta à falta de capital de risco para as PME em algumas regiões. Permitirá aos Estados-Membros, se assim o pretenderem, utilizar parte dos seus Fundos Estruturais para desenvolverem formas diferentes de capital de risco e instrumentos financeiros concebidos especificamente para apoiar as PME (CCE, 2007).

Para aumentar o financiamento inicial (capital pré-semente e capital semente), a Comissão irá promover a cooperação entre as actividades que financia, como a Europe INNOVA e a PROINNO Europe e redes como a EBAN (European Business Angels Network). Seria oportuno fazer uso das boas práticas identificadas quer pelos Estados-Membros, quer pela Comissão, quer pelos operadores não governamentais (CCE, 2006b).

É muito provável que o apoio financeiro dado pela UE não seja suficiente para alcançar o objectivo de uma Europa mais inovadora e competitiva, pelo que as parcerias entre os sectores público e privado devem contribuir para superar o défice das necessidades de capital. Neste quadro, a Comissão pretende melhorar as condições de enquadramento para fundos de capital de risco, para proporcionar mais rendibilidade, um maior fluxo de capital de risco e mercados de capital de risco mais eficientes. Acresce que, os Estados Membros são convidados, por um lado, a implementar boas práticas em matéria de garantias, de forma a incentivar o crédito bancário, permitindo partilhar o risco com as instituições financeiras. Este mercado de capital de risco fornece investidores, como bancos e companhias de seguros, com uma oportunidade para diversificação da carteira. Por outro lado, os Estados Membros são convidados a garantir que a legislação nacional facilita a disponibilização de microcréditos.

Neste contexto, a Comissão pretende fomentar uma política coerente e boas práticas, nomeadamente na supressão de barreiras fiscais colocadas às empresas que pretendem fazer investimentos transfronteiriços. Uma política de boas práticas é importante para promover o intercâmbio de boas práticas a todos os níveis, para tanto é necessário identificá-las e aproveitá-las a nível nacional, regional e nos sectores industriais específicos, em especial por meio de plataformas de apoio e redes de inovação.

Outros aspectos a ter em consideração no acesso às fontes de financiamento, prende-se com as dificuldades por condicionalismos microeconómicos. Há dois aspectos a ter em conta. O primeiro diz respeito à rigidez do mercado de trabalho. Neste contexto, os Estados Membros assumiram o compromisso de avançarem com os programas nacionais de reformas de Lisboa. O segundo aspecto aponta para a falta de clareza das disposições

legais em matéria de falência, a lentidão dos sistemas judiciais e a debilidade dos direitos dos credores. A este respeito, os Estados-Membros foram convidados a melhorar os respectivos sistemas legais e judiciais que afectam os mercados de capitais e a prosseguir esforços para reduzir a burocracia e melhorar o ambiente regulador para as PME.

Finalmente, a Comissão convida os Estados-Membros a procurar formas compatíveis com as disposições comunitárias em matéria de auxílios estatais para conceder benefícios fiscais e sociais a empresários, trabalhadores e investidores em PME inovadoras (CCE, 2006b).

5.3. POLÍTICAS DA ADMINISTRAÇÃO CENTRAL E LOCAL DE FINANCIAMENTO DO EMPREENDEDORISMO

A política da UE em matéria de auxílios estatais tem sido sempre muito favorável às PME, sendo que, a plena aplicação do novo Plano de Acção da Comissão em matéria de auxílios estatais tornar-se-á ainda mais favorável às PME, factor este, já sublinhados anteriormente. De acordo com o GEM, *a maioria dos especialistas considera que há um elevado grau de consciencialização por parte do Governo das necessidades dos empreendedores. Por conseguinte, em geral, as políticas são benéficas para os empreendedores.* (GEM, 2004a, p. 17)

Acresce que, a Comissão procurou estimular os governos a concentrarem as suas intervenções na promoção do financiamento às empresas no sector privado ou híbrido. Por exemplo, ao abrigo das novas regras aplicáveis aos auxílios às regiões, os governos nacionais poderão conceder auxílios (até 2 milhões de euros às regiões mais pobres) em zonas pouco desenvolvidas, a fim de incentivar a criação de novas empresas (CE, 2006). Contudo, é necessário garantir que os programas governamentais são sustentáveis e não distorcem o funcionamento do mercado (CCE, 2006b).

Neste quadro de incentivos, a Região Centro é elegível aos recursos financeiros do QREN a título de região com o objectivo de “Convergência”, e beneficiará dos Fundos Estruturais através de dois programas distintos, mas complementares. O Programa Operacional Regional e os programas designados por “Temáticos”, os quais terão um âmbito nacional

ou pluri-regional. Assim, o financiamento do PO Centro vai beneficiar de 1.701.633.124 Euros (CCDRC, 2007a). Aos financiamentos comunitários dos Fundos Estruturais podem adicionar-se, ainda, apoios a conceder pelo Banco Europeu de Investimentos (BEI) e por outros instrumentos financeiros necessários à concretização da estratégia de desenvolvimento estabelecida.

Desde de Novembro de 2007, o QREN já aprovou 45% das candidaturas recebidas de um total de 1221 candidaturas, e atribui incentivos de 645 milhões de euros (Diário Económico de 13 Novembro 2008). Ainda segundo o mesmo Jornal, no âmbito do QREN foram disponibilizadas três linhas de crédito de apoio as empresas.

A Linha PME INVESTE I lançada no mês de Julho no montante de 750 milhões de euros beneficiou 903 empresas. Sendo que, a maior fatia coube ao sector da indústria com 42%, o comércio ficou de 35% e a construção 19%. As empresas beneficiárias situam-se na zona norte 40% e a Região Centro 38%. Esta linha destinava-se ao financiamento do investimento e ao reforço do fundo de manei-ro.

A Linha PME INVESTE II lançada no mês de Outubro, disponibilizou um montante de 1000 milhões de euros, beneficiando 2300 empresas. Os fundos foram repartidos por três ramos. As PME receberam 750 milhões de euros, o comércio arrecadou 200 milhões e o sector da restauração 50 milhões.

A Linha PME INVESTE III lançada no passado mês de Novembro, com valor de 1400 milhões euros, destina-se a três sectores distintos da economia. Cabe às empresas exportadoras a fatia de 500 milhões de euros, o sector hoteleiro conta com 500 milhões de euros também e as Micro e pequenas empresas ficam com 400 milhões de euros disponíveis. Estas verbas destinam-se a financiar o investimento, as necessidades de capital permanente e os novos investimentos hoteleiros.

Também são elegíveis a formação de *cluster* no âmbito do QREN, pretendendo com este apoio ajudar as *start-up* de base tecnológica. É sabido que o ganho de dimensão e de massa crítica alocados ao projecto é uma grande mais-valia.

5.3.1. ORÇAMENTO DE ESTADO E A POLÍTICA FISCAL

No quadro da política comunitária, *a Comissão pediu que fossem tomadas medidas para superar as barreiras reguladoras e fiscais* (CCE, 2007, p. 2).

Neste sentido vem o governo, através do Orçamento do Estado (OE) de 2008, criar mecanismos de incentivos fiscais específicos para estimular a criação e desenvolvimento de actividades empreendedoras. Assim, as iniciativas apresentadas têm como objectivo incentivar as empresas a acelerar o desenvolvimento sustentável. De entre as medidas previstas e no âmbito do apoio às empresas, destacam-se as seguintes.

5.3.1.1. PROGRAMA DE REDUÇÃO DOS PRAZOS DE PAGAMENTO DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Neste orçamento está previsto uma redução dos prazos de pagamento da dívida da Administração Pública às empresas. Esta medida tem como objectivo diminuir os riscos associados a atrasos de pagamentos em transacções comerciais. O European Payment Index – Spring 2007 coloca Portugal no último lugar de entre 25 países europeus no que respeita aos riscos associados aos pagamentos em transacções comerciais, sendo o prazo médio de pagamento da Administração Pública Portuguesa de 152,5 dias (face à média europeia de 68,9 dias, segundo o Intrum Justitiae). Por um lado, os atrasos nos recebimentos afectam a competitividade das empresas, pois limitam a capacidade de mobilizar recursos para investir, aumentam os custos administrativos e financeiros associados às necessidades de tesouraria e, por outro lado, agravam o risco de insolvência. Assim, o Programa de Redução dos Prazos de Pagamento será aplicado em todos os níveis da Administração Pública, Central, Regional e Local (MFAP, 2007).

5.3.1.2. AUMENTO DOS BENEFÍCIOS FISCAIS À INTERIORIDADE

No quadro dos incentivos à interioridade, o Governo pretende reduzir as assimetrias regionais. Para esse fim irá, proceder à redução da taxa do IRC aplicável no regime da interioridade para 15% para a generalidade das empresas abrangidas e 10%, durante os

primeiros cinco anos de actividade, no caso de instalação de novas entidades (MFAP, 2007).

5.3.1.3. REMUNERAÇÃO CONVENCIONAL DO CAPITAL SOCIAL

O Estado procura ainda corrigir o enviesamento existente a favor do capital alheio, criando condições para o reforço dos capitais próprios, e procura contribuir para incentivar a admissão das PME à cotação em mercado regulamentado. Esta medida consiste na possibilidade de deduzir uma importância correspondente à remuneração convencional do capital social. Verifica-se que as empresas nacionais, em especial as PME, estão subcapitalizadas, financiando a sua actividade, essencialmente, pelo recurso a empréstimos. Assim, pretende-se reduzir a diferença entre o nível da tributação que recai sobre as diferentes formas de financiamento das empresas, no caso de utilização de capitais próprios ou alheios. Desta forma, prevê-se a dedução ao lucro tributável, durante três exercícios, de uma importância correspondente à aplicação da taxa de 3% ao montante das entradas realizadas pelos sócios, aquando da constituição de sociedades ou do aumento do capital social, que ocorram nos anos de 2008 a 2010 (MFAP, 2007).

5.3.1.4. ACORDOS PRÉVIOS SOBRE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

De acordo com as recomendações da UE e da OECD, a Administração fiscal acolhe no Código do IRC a possibilidade de celebração de acordos prévios em matéria de preços de transferência envolvendo empresas associadas e administrações fiscais de dois ou mais países.

As principais vantagens associadas a este mecanismo residem no facto de propiciar, num ambiente de confiança e de mútua cooperação entre o contribuinte e a administração fiscal, o encontro de soluções efectivas para os problemas decorrentes da prática de preços de transferência, em termos prospectivos, conferindo, nessa medida, maior segurança jurídica e certeza às empresas envolvidas (MFAP, 2007).

5.3.1.5. INCENTIVOS AO INVESTIMENTO EM CAPITAL DE RISCO

O Governo aprovou a nova legislação sobre capital de risco que prevê a criação da figura do investidor em capital de risco (Business Angel) na legislação portuguesa. Esta legislação estabelece o novo regime jurídico aplicável à actividade de capital de risco em Portugal, tendo como objectivo a flexibilização, simplificação e incremento desta actividade enquanto instrumento de apoio ao arranque, à reestruturação e à expansão empresarial, nomeadamente em áreas de base científica e tecnológica (MFAP, 2007).

5.3.2. POLÍTICAS DA ADMINISTRAÇÃO LOCAL

O Comité das Regiões²⁰ defende que o poder local e regional deve ter um papel preponderante no apoio à actividade empresarial, como por exemplo a coordenação de serviços de informação e aconselhamento aos empresários, bem como incrementar o apoio financeiro a iniciativas ligadas às incubadoras.

Assiste-se neste momento a uma crescente sensibilização e preocupação por parte do poder local no que diz respeito ao desenvolvimento e fixação das pessoas na região.

Nesta óptica, as Câmaras Municipais têm vindo a baixar a derrama, ceder terrenos para implantação de pólos industriais e criar infra-estruturas. Constituir fundos e criar mecanismos de apoio às Micro e PME que representam uma grande fatia da actividade económica nas regiões.

No âmbito do programa FINICIA com actividade essencialmente de âmbito local, os empreendedores poderão ter acesso a financiamentos municipais. O protocolo financeiro e de cooperação estabelecido entre os Municípios, a Banca, a Sociedade de Garantia Mútua (SGM) e o IAPMEI permite financiar e apoiar as Micro e Pequenas Empresas. Os fundos são normalmente constituídos com 250 000€, sendo que, 50.000€ é investimento directo das Câmaras Municipais e 200 000€ são da responsabilidade da banca. Para cada projecto, independentemente da sua dimensão, é concedido 45 000€ (IAPMEI, 2008).

²⁰ Criado em 1994 pelo Tratado da União Europeia, o Comité das Regiões (CdR) é um órgão consultivo composto por representantes dos poderes locais e regionais da Europa.

5.4. IMPACTO DO FINANCIAMENTO SOBRE O EMPREENDEDORISMO

É importante estudar as formas de incentivar o nascimento e o crescimento das empresas com gestão empreendedora, pois como vimos em capítulos anteriores, a taxa empreendedora em Portugal situa-se abaixo da média dos países do GEM (2007a).

O financiamento é sem dúvida um factor determinante do empreendedorismo. Por um lado estimula o incremento de projectos empreendedores, porque aumenta as probabilidades de o empreendedor criar a sua empresa e, por outro lado, contribui para a sobrevivência das jovens empresas, uma vez que possibilita melhorar o seu desempenho.

Como é sabido, o financiamento é um recurso dos mais reivindicados pelos empreendedores. Este factor pode ser decisivo na tomada de decisão de concretizar a criação de empresas, contribuindo para o desenvolvimento sustentado de um país, em particular nos momentos de estagnação ou recessão económica.

5.4.1. INDICADORES DO QREN

No âmbito do QREN, um ano após a aprovação do Programa (PQCI) pela Comissão Europeia, a Comissão Técnica de Coordenação do QREN (2008) , através do primeiro boletim informativo, vem apresentar uma síntese da evolução conjuntural da aplicação do QREN e dos seus Programas Operacionais.

Segundo esta publicação, foram apresentadas até ao final de Outubro 21573 candidaturas, com um volume de investimento previsto na ordem dos 22 mil M€, sendo que, 10 879 candidaturas foram aprovadas, implicando assim um investimento total de 7 220 M€ e uma comparticipação de fundos comunitários prevista de 3 662 M€. A despesa pública (fundos comunitários mais contrapartida pública nacional) associada às candidaturas aprovadas aproxima-se dos 5 mil M€.

De acordo com o referido boletim, 90% dos fundos comunitários aprovados, correspondendo a 86% das candidaturas, concentram-se nas Regiões de Convergência (Norte, Centro, Alentejo e Açores). Neste quadro da convergência, a Região Norte concentra 45% das candidaturas e 43% dos fundos comunitários aprovados no QREN até ao final do mês de Outubro. Assim, a Comissão Técnica de Coordenação do QREN (2008) concluiu que a distribuição regional de cada um dos PO Temáticos nas Regiões de

Convergência do continente é na grande maioria dos fundos aprovados, até ao momento, no PO Valorização Territorial 51% vai para a Região Norte, distribuindo-se o restante pela Região do Alentejo 22% e pela Região Centro 8% em moldes muito diferenciados. O PO Factores de Competitividade assume maior relevância, o fundo aprovado na Região Centro representa 32%, embora as aprovações na Região Norte 28% e na Região do Alentejo 21% sejam de igual modo significativas. Por sua vez, no PO Potencial Humano é também a Região Norte que tem beneficiado da maioria aprovação com 47%, a Região Centro 29% e a Região do Alentejo 11% a registarem um volume inferior de aprovações relativamente aos outros programas.

De acordo com esta publicação, candidataram-se ao PO da Região Centro 1014 projectos dos quais 440 foram aprovados, implicando 446 M€ de investimento total (220 M€ de financiamento do FEDER).

6. ESTUDO EMPÍRICO

No âmbito do estudo empírico, desenvolvemos um estudo quantitativo de pesquisa primária, sob a forma de inquérito, com utilização de um questionário estruturado dirigido aos empresários/empreendedores. Pretendíamos inquirir os empresários/empreendedores sobre os vários aspectos relacionados com o objecto de estudo das três dissertações sobre empreendedorismo a decorrer no ISCA-UA. Optamos por esta metodologia pelo facto de ser, em nossa opinião, a forma mais adequada de obter respostas aos objectos de estudo, ou seja, procurávamos a representatividade necessária para concluir sobre o objecto de estudo. Este inquérito foi disponibilizado aos empresários/empreendedores membros de uma associação de empresários através de um sítio na internet. Contudo, este inquérito não obteve o êxito que nós desejaríamos, por motivos que não nos são imputáveis, apesar do empenho de todos, alunos e orientadores científicos.

Neste quadro, decidimos avançar para a realização de um “ estudo de caso” por ser uma metodologia de investigação alternativa e adequada à compreensão e descrição de acontecimentos. Contudo, o Estudo de Caso baseia-se num caso específico e único, pelo que, não poderá ser generalizado ou extrapolado a outros casos aparentemente idênticos ou não.

Assim, neste estudo pretendemos entrevistar quatro empreendedores como forma de obter um parecer independente dos empresários/empreendedores sobre o objecto de estudo deste trabalho. Mais concretamente, procuramos identificar, a contribuição da Administração Pública em Portugal e da União Europeia no financiamento do empreendedorismo para promover o incremento de projectos inovadores.

Neste sentido, propomo-nos entrevistar empreendedores cuja actividade se desenvolva na Região Centro. Seleccionámos quatro empresas de Aveiro pela facilidade e oportunidade de contactar com os empreendedores/empresários. Seleccionámos duas PME com o estatuto de “PME Líder ²¹” e duas sem o referido estatuto no sentido de averiguar se o

²¹ PME Líder, empresas que pelas suas qualidades de desempenho e perfil de risco se posicionem como motor da economia nacional em diferentes sectores de actividade, prosseguindo estratégias de crescimento e liderança competitiva. De acordo com o IAPMEI, em <http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplartigo-01.php?temaid=133&msid=6>

estatuto de “PME Lider” distingue as empresas no momento da obtenção de financiamento, uma vez que o estatuto, objectivamente, pretende estimular a eficiência do processo de intermediação bancária e o alargamento do mercado de capitais a essas empresas.

Esta investigação desenvolve-se por meio de um “estudo de caso”, sendo que, para realizar esta pesquisa tornou-se necessário identificar quatro empresas que satisfizessem os seguintes requisitos: (1) Desenvolvessem a sua actividade produtora ou de prestação de serviços na Região Centro, no concelho de Aveiro; (2) Desenvolvessem uma actividade empreendedora ou produzissem produtos inovadores; (3) Tivessem necessidade de recorrer a fontes de financiamento para iniciar a actividade ou iniciar um projecto/produto inovador; (4) pelo menos duas empresas possuísem o “Estatuto de PM Lider”.

6.1. ESTUDO DE CASO

Como é sobejamente conhecido, os empreendedores apontam as fontes de financiamento como a segunda barreira à criação de empresas ou novos projectos/produtos. Na verdade, as dificuldades de acesso ao financiamento podem impedir significativamente o aparecimento de novas actividades, nomeadamente o nascimento de Micro e Pequenas Empresas e o desenvolvimento de novos projectos. Assim, esta pesquisa tem como objectivo averiguar e analisar a importância do financiamento nas fases inicial e de crescimento da empresa ou projecto, e concluir sobre o papel da Administração Pública e do financiamento na promoção do empreendedorismo e da inovação, permitindo um desenvolvimento sustentado.

6.2. METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO

Analizamos o perfil do empresário/empreendedor e dos seus colaboradores, identificamos a motivação e os obstáculos encontrados no momento da constituição da empresa e durante o desenvolvimento da actividade. Caracterizamos a empresa nos momentos do arranque e na fase de desenvolvimento da actividade de novos projectos/produtos, identificamos o tipo de actividade, volume de negócios, número de

trabalhadores e as suas habilitações bem como as fontes de financiamento utilizadas. Por último, os empresários/empreendedores descreveram e expuseram as principais dificuldades e as barreiras encontradas para iniciar e desenvolver a actividade, especificamente, opinaram sobre a forma e as entidades que deveriam apoiar financeiramente as empresas e os seus projectos.

O trabalho empírico envolve um estudo qualitativo, sob a forma de entrevista com utilização de um questionário semi-estruturado dirigido aos empresários/empreendedores. O questionário semi-estruturado é composto por 19 questões-guia que abrange toda a temática atrás exposta.

6.2.1. PARTICIPANTES

Este estudo foi realizado a quatro empresários/empreendedores cujas empresas actuam nos ramos de actividade da construção metalomecânica, produção de equipamentos agrícolas e refrigeração, construção civil e de prestação de serviços, todos sedeados no distrito de Aveiro.

○ **Fatomipe**, Equipamentos agrícolas S.A.

Rua casa do povo da Costa do Valado
3810-855 Oliveirinha – Aveiro

○ **Frigosistema**, Termodinâmica Lda.

Zona Industrial da Mota
Apartado 574 - 3834-909 Ílhavo

○ **Motrinde**, Montagens Técnicas e Reparações Industriais, Lda.

Rua da Paz - Quintã do Loureiro
Apart. 59, 3801-601 Cacia- Aveiro

○ **Refracivil**, Construções, Lda.

Rua das Maridas Angeja
3850-432 Albergaria-a-Velha - Aveiro

6.2.2. MATERIAIS E INSTRUMENTOS

Foram utilizados neste estudo os seguintes materiais e instrumentos:

- **A Entrevista** envolve um questionário semi-estruturado de 19 questões-guia sobre a empresa, o empresário, os projectos da empresa, a forma e as fontes de financiamento seleccionadas pelo empreendedor.
- **Observações** das várias realidades da empresa e do empresário/empreendedor.
- **A documentação** disponibilizada foi objecto de análise de forma a verificar se há uma conexão sólida com os elementos da entrevista.
- **Um gravador** para registar as verbalizações simultâneas.

6.2.3. HIPÓTESE DA INVESTIGAÇÃO

A Hipótese Teórica: Genericamente, pretendemos averiguar a contribuição do financiamento colocado à disposição do empreendedorismo para promover o incremento de projectos inovadores. Assim, interessa-nos estudar o fenómeno do empreendedorismo e os principais obstáculos ao seu desenvolvimento, nomeadamente, o perfil do empreendedor, as motivações e os estímulos, os incentivos públicos e privados, e as barreiras de admissão, designadamente o acesso ao financiamento. Em concreto, procuramos identificar a influência do financiamento proporcionado aos empreendedores pela Administração Pública Portuguesa e pela União Europeia para a criação de empresas e desenvolvimento de novos projectos/produtos como meio para o desenvolvimento sustentável.

6.2.4. PROCEDIMENTOS GERAIS

Pretendemos recolher todos os elementos, escritos e verbais das perguntas, respostas e sugestões do empreendedor de forma a elaborar uma base de dados e o seu posterior tratamento.

Analisaremos o perfil do empresário/empreendedor, faremos a caracterização das condições de início de actividade das novas empresas e sobretudo, indentificaremos os obstáculos no momento de arranque e durante a fase de desenvolvimento da actividade.

Optou-se por uma entrevista a quatro empresários/empreendedores na sede das empresas, com duração de aproximadamente sessenta minutos. As verbalizações dos entrevistados e entrevistador foram gravadas para posterior transcrição. A ordem de apresentação das entrevistas não obedeceu a nenhum critério específico.

6.2.5. ANALISE DOS DADOS

As entrevistas serão objecto de um relatório escrito individual, os resultados serão analisados quantitativa e qualitativamente em quatro instâncias diferentes. Na primeira, recolhemos os dados da empresa aquando da constituição e no momento da entrevista. Na segunda instância, registaremos os elementos referentes ao empresário/empreendedor e aos seus colaboradores, a motivação, e os obstáculos encontrados na fundação da empresa. Na terceira instância, identificaremos os mercados dos bens e serviços, e as fontes de financiamento encontradas para iniciar e posterior desenvolvimento da actividade, e por último, na quarta instância, recolhemos elementos sobre as fontes de financiamento, as entidades financiadoras, e os benefícios fiscais obtidos que contribuíram para o desenvolvimento de produtos/serviços inovadores.

Nos estudos empíricos é natural que a realidade não apresente uma configuração claramente definida, por outro lado, é necessário que a investigação científica não se centre na procura de constatações, mas tente a compreensão e o conhecimento dos objectos, acontecimentos e fenómenos através do sentido que eles veiculam e não de resultados esperados para assim obter conclusões válidas. Neste sentido, pretendemos descrever acontecimentos e contextos de forma a compreender o objecto de estudo. No entanto, como já referimos no “Estudo de Caso” apenas podemos tirar elações acerca do próprio caso, contudo, recorrendo à análise e à sensibilidade do entrevistador podemos conhecer as ideias, os sentimentos e as dificuldades dos empresários/empreendedores e assim, veicular a realidade empresarial dos casos em estudo.

Embora seja desejável que resulte um único corpo de estudo em consequência da articulação e das relações entre dois campos, o eixo teórico de carácter científico e o eixo

de carácter empírico. É no cruzamento desses eixos que se espera tirar as conclusões possíveis dos objectivos desta proposta de estudo.

6.3. ANÁLISE DOS RESULTADOS DAS ENTREVISTAS

O objecto geral do estudo foi inquirir quatro empresários/empreendedores sobre os obstáculos e as motivações que os levaram a constituir a empresa, desenvolver novos projectos e gerir a actividade empresarial.

A entrevista pretende abordar os empresários/empreendedores de forma a identificar as fontes de financiamento utilizadas na formação do capital próprio da empresa, bem como no desenvolvimento de projectos inovadores.

De acordo com os relatórios que se encontram no anexo, todos os empresários/empreendedores entrevistados são unânimes em considerarem que as barreiras administrativas (com os seus múltiplos procedimentos, formulários, licenças, autorizações, perda de tempo e custos) são o maior obstáculo para a criação e desenvolvimento de uma organização.

Os empresários/empreendedores referem-se às fontes de financiamento como um elemento chave e crucial para o arranque das *start-up* e o desenvolvimento de novos projectos/produtos.

É sabido que os empresários/empreendedores das *start-up* têm dificuldades em constituírem as garantias necessárias para a obtenção de financiamento, sendo este, o principal motivo pelo qual os entrevistados constituíram a firma recorrendo principalmente a fundos provenientes da poupança, sendo o restante capital originário do crédito bancário. Porém, neste estudo, este tipo de financiamento apresenta maior preferência pelos empresários com menor grau académico e sem aparente aconselhamento especializado.

Do universo dos empresários/empreendedores entrevistados, três formalizaram candidaturas por várias ocasiões aos fundos do Estado e da Comunidade Europeia, contudo, apenas dois obtiveram uma só vez apoio financeiro. Os empresários/empreendedores que obtiveram sucesso foram os empresários com maior grau

académico ou com aconselhamento especializado e cuja empresa possui o estatuto de “PME Líder”. Recorde-se que estas empresas são distinguidas pela qualidade de desempenho e pela obtenção de condições preferenciais de financiamento.

Os empresários/empreendedores identificam o efeito de estrangulamento dos impostos sobre o crescimento das empresas. Neste sentido, a redução de impostos e os benefícios fiscais seriam uma medida importante para financiar o crescimento da empresa. Por último, propõem maior flexibilidade na contratação de recursos humanos para fazer face à variação de produção.

7. REFLEXÃO E CONCLUSÃO

7.1. REFLEXÃO

The creation of an organization is a very complicated and intricate process, influenced by many factors and influencing us even as we look at it. The entrepreneur is not a fixed state of existence, rather entrepreneurship is a role that individuals under-take to create organization. (Gartner, 1989, p. 64)

O estudo da análise bibliográfica neste trabalho sugere que o empreendedorismo exerce um importante papel no desenvolvimento sustentável de uma região. Assim, este estudo permite-nos concluir que, uma sociedade mais empreendedora constrói-se e assenta em três pilares.

O primeiro pilar, diz respeito à eliminação dos obstáculos ao nascimento e ao desenvolvimento das empresas. Hoje, a burocracia continua a ser o primeiro obstáculo à actividade empresarial, segue-se o financiamento e por último a mão-de-obra qualificada. Importa ainda considerar o apoio aos empresários para adquirir competências de gestão e formas de internacionalização.

O segundo pilar assenta na valorização do empreendedor e respectiva recompensa, porque a assunção de riscos deveria ser recompensada com o “Justo Valor”. Por outro lado, em caso de falhanço, a sociedade não deve castigar o empreendedor, assim, dever-se-à encarar esta experiência como *know-how* para os futuros projectos.

O terceiro e último pilar, tem necessariamente a ver com a valorização do empreendedorismo pela sociedade. Nesta óptica, devem ser desenvolvidas campanhas incentivadoras do espírito empresarial nas colectividades, na comunicação social, nas escolas e universidades de forma a incentivar, educar e mobilizar os jovens para o empreendedorismo.

Em nossa opinião, o governo deve incluir nos programas escolares uma disciplina de empreendedorismo para que os jovens desenvolvam a sensibilidade e as competências necessárias à cultura empreendedora, e desta forma, rejuvenescer o tecido empresarial e dinamizar a economia portuguesa como forma de garantir a própria sobrevivência.

7.2. CONCLUSÃO

A revisão da bibliografia permitiu, por um lado, concluir pela importância do empreendedorismo para o desenvolvimento sustentável e por outro, permitiu a formulação prévia da hipótese, sendo depois “testada” no estudo empírico. A investigação feita no presente estudo teórico de carácter científico e o “estudo de caso” de carácter empírico apontam os mesmos obstáculos quando o empreendedor inicia ou desenvolve a actividade empresarial, é indispensável ultrapassar as barreiras burocráticas e financeiras, sendo a burocracia o obstáculo com maior incidência seguido do financiamento.

Os empresários/empreendedores entrevistados são unânimes em considerarem que as barreiras administrativas são o maior obstáculo à criação e desenvolvimento de uma organização, sendo que, o financiamento é um elemento fundamental e crucial para as *start-up* e para o desenvolvimento de novos projectos/produtos. Neste sentido, é necessário disponibilizar e diversificar mais o financiamento na fase inicial (capital pré-semente e capital semente). Neste contexto, é elementar melhorar o acesso às fontes de financiamento, promover alternativas ao crédito bancário para que os empreendedores de uma forma responsável e informados possam optar pelo financiamento mais adequado às suas necessidades empresariais.

A partir da análise da revisão bibliográfica podemos realçar o papel da União Europeia, do Estado Português e do Poder Local que colocam à disposição do empreendedorismo uma fatia significativa das necessidades de meios financeiros para promover o incremento de projectos e iniciativas empresariais.

Neste quadro, a União Europeia através do Fundo de Coesão e dos Fundos Estruturais (FSE e FEDER), o Estado Português com o Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) e os incentivos fiscais, e o Poder local com o protocolo de ajuda financeira aplicam uma série de instrumentos financeiros para apoiar as empresas e o espírito empresarial.

No âmbito do QREN, desde Novembro de 2007 foram aprovadas 10 879 candidaturas, sendo que, 440 pertencem ao PO da Região Centro. Recentemente, e tendo em conta a

actual conjuntura económica, o governo criou três linhas de crédito de ajuda pontual e imediata às empresas em situação económica difícil. Objectivamente, estes apoios financeiros têm permitido incentivar a criação de novos projectos empreendedores ou a manutenção de empresas em dificuldade com viabilidade económica.

A política de incentivos fiscais do Estado tem como principal objectivo estimular a criação e o desenvolvimento de actividades empreendedoras. O governo, através do orçamento de estado de 2008 tem em marcha um conjunto de medidas, concretizadas em cinco programas de apoios fiscais para promover as iniciativas empresariais. Estes programas de ajuda financeira devem beneficiar de imediato as *start-up* e a manutenção dos capitais próprios das empresas maduras.

O Poder Regional e Local estão a tomar consciência da necessidade de apoiar a actividade empresarial para que as empresas se fixem na região. Nesta óptica, as autarquias têm vindo a reduzir os impostos da sua responsabilidade, criarem infra-estruturas de apoio às empresas, e financiarem novos projectos de forma a cativar mais investimento.

Parece-nos legítimo concluir, que as entidades com responsabilidades por dinamizar a economia acreditam no empreendedorismo como meio de alcançar o desenvolvimento sustentável, porém, estão cientes que os empreendedores enfrentam obstáculos difíceis de transpor. Nesta lógica, a Administração Central e Local, bem como a União Europeia têm encetado esforços na tentativa de reduzir as barreiras de admissão dos empresários/empreendedores.

A investigação do estudo teórico veio confirmar a hipótese que havia sido formulada, é nossa convicção que o financiamento posto à disposição do empreendedorismo pela Administração Pública Portuguesa e a União Europeia proporciona um acréscimo de iniciativas empresariais e contribui para a concretização de novos projectos/produtos.

Os resultados disponíveis permitem concluir que existem indícios de uma relação entre o eixo de carácter científico e o eixo de carácter empírico, no âmbito deste estudo. Por conseguinte, os resultados alcançados neste trabalho indiciam que as barreiras de admissão, nomeadamente a falta de financiamento que o empreendedorismo enfrenta é sem

dúvida uma barreira complexa de ultrapassar. Contudo, as fontes de financiamento estão disponíveis, interessa pois, que o empreendedor escolha o financiamento adequado às suas necessidades. Nós estamos convictos que um bom projecto encontrará sempre fontes de financiamento.

7.3. SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

O final desta investigação trouxe novas pistas para a realização de futuros estudos. Destacamos, assim, as possíveis linhas de investigação que surgiram deste trabalho, pela sua relevância e interesse para sociedade em geral.

- No seguimento deste trabalho, pensamos que seria audacioso voltar a inquirir os empresários/empreendedores de forma a concluir o estudo em análise. Contudo, estamos cientes da extrema dificuldade e do desafio que este objectivo representa.
- Outra situação que requer aprofundamento, será monitorizar a utilização dos apoios do QREN no sentido de apurar a quantidade, qualidade e durabilidade dos projectos iniciados com este financiamento.
- Também interessará analisar no futuro, o papel e o impacto das políticas do Poder Local, muitas autarquias “estrearam-se” este ano com novas iniciativas de financiamento da *start-up*.
- Por último, seria útil averiguar a viabilidade de uma política educativa do empreendedorismo em Portugal e comparar com outros países onde se ensina a ser empreendedor. Uma vez que o GEM 2007 considera a nossa política educativa inadequada para a promoção e fomento do empreendedorismo.

8. BIBLIOGRAFIA

- Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Springerlink.com*
- ADI. (2006). As Infra-Estruturas Tecnológicas no Sistema Nacional de Inovação - Evolução 1996-2005. *adi, Agência de Inovação*
- Ahmad, N., & G.Seymour, R. (2008). Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Colletion, OECD Statistics Working Paper, 2008/1. *Organisation for Economic Co-operation and Development*
- Aidis, R. (2003). Entrepreneurship and Economic Transsition. *Tinbergen Institute, Faculty of Economics and Econometrics, Univerty of Amsterdam*
- Andreia Leite, F. O. (2007). Empreendedorismo e Novas Tendências. from <http://editvalue.com/publicacoes/EmpreendedorismoeNovasTend%C3%AAncias2007.pdf>
- Audretsch, D. B. (2004a). Sustaining Innovation and growth: Public Policy Support for Entrepreneurship, Industry and Innovation. *Vol 11, Number 3, 167 - 191, Carfax Publishing, USA*
- Audretsch, D. B., Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2001a). Does Entrepreneurship Reduce Unemployment? *Tinbergen Institute Discussion Paper*
- Audretsch, D. B., & Thurik, R. (2001b). Linking Entrepreneurship to Growth, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2001/12. *Organisation for Economic Co-operation and Development*
- Baptista, R., Escária, V., & Madruga, P. (2005a). Entrepreneurship, Regional Development and Job Creation: The Case of Portugal. *Max Planck Institute for Research into Economic Systems*
- Baptista, R., & Thurik, A. R. (2004). The Relationship between Entrepreneurship and Unemployment: is Portugal an Outlier? *Instituto Superior Técnico, Technical University of Lisbon and Max Planck Institute for Research into Economic Systems, Jena*
- Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2007b). Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity. *Yale University Press - New Haven & London*
- Bayad, M., Naffakhi, H., & Schmitt, C. (2007). L'équipe entrepreneuriale : rôle de la diversité dans le processus entrepreneurial. *Académie de l'Entrepreneuriat*
- Blanchard, O. (2006). *Adjustment within the euro. The difficult case of Portugal.*
- Bruneau, J., & Machado, H. V. (2006). Empreendedorismo nos países da América Latina Baseado nos indicadores do Global Entrepreneurship Monitor (GEM). *Universidad Talca*
- Brush, C. G., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2002). Empreendedorismo e Construção da Base de Recursos. *Revista de Administração de Empresas, São Paulo*

- Carree, M., Stel, A. v., Thurik, R., & Wennekers, S. (2007). The relationship between economic development and business ownership revisited. *Tinbergen Institute Discussion Paper*
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2002). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. *Centre for Advanced Small Business Economics (CASBEC) at Erasmus University Rotterdam, EIM Business and Policy Research, Zoetermeer Faculty of Economics and Business Administration, University of Maastricht*
- CCDRC. (2007a). Proposta de Programa Operacional Regional do Centro 2007-2013 [FEDER]. *Comissão Coordenação e Desenvolvimento Regional do Centro*
- CCE. (2003). Livro Verde - Espírito Empresarial na Europa. *Comissão das Comunidades Europeias, COM(2003) 27 final*
- CCE. (2005). Proposta de decisão do Parlamento Europeu e do conselho que cria um Programa-quadro para a Competitividade e a Inovação (2007-2013). *Comissão das Comunidades Europeias, Bruxelas, 6.4.2005 - COM(2005) 121 final - 2005/0050 (COD)*
- CCE. (2006a). Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões. Aplicar o Programa Comunitário de Lisboa: Promover o espírito empreendedor através do ensino e da aprendizagem. *Comissão das Comunidades Europeias, Bruxelas, COM(2006) 33 final*
- CCE. (2006b). Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao comité das Regiões: Aplicar o Programa Comunitário de Lisboa: Financiar o crescimento das PME – Promover a mais valia europeia. *Comissão das Comunidades Europeias*
- CCE. (2007). Comunicação da Comissão ao conselho, ao Parlamento Europeu, ao comité Económico e Social Europeu e ao Comité das regiões. Remover os obstáculos aos investimentos transfronteiras dos fundos de capital de risco. *Comissão das Comunidades Europeias*
- CE. (1995). Livre Vert sur L´innovation. *Commission Européenne*
- CE. (2006). Europa: Uma Oportunidade para as PMES Portuguesas. Informação sobre a Política Europeia para as PME. *Comissão Europeia - Representação em Portugal*
- Cowling, M., & Bygrave, W. D. (2008). Entrepreneurship, Welfare Provision and Unemployment: Relationships Between Unemployment, Welfare Provision, and Entrepreneurship in Thirty-Seven Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002. *Babson College Center for Entrepreneurship Research Paper No. 2008-02*
- CTC-QREN. (2008). Quadro de Referência Estratégico Nacional - Indicadores Conjunturais de Monitorização- Boletim Informativo Nº1. *Comissão Técnica de Coordenação do QREN*
- Dolabela, F. (2003). Pedagogia Empreendedora. *São Paulo: Editora de Cultura*
- Dornelas, J. c. A. (2001). Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. 5. ed. *Rio de Janeiro: Campus, 2001*

- Drucker, P. (1987). Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): práticas e princípios. *São Paulo: Pioneira, 1987. 2 ed.*
- Ehrenworth, D. (1993). *Entrepreneurs and Entrepreneurship. Darden Business Publishing, Univerty of Virginia*
- Fayolle, A. (2002). Le champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial: Quelques idées et pistes de recherche. *6° Congrès international francophone sur la PME - Octobre 2002 - HEC - Montréal*
- Fayolle, A. (2005). Dynamiques du Processus Entrepreneurial *Intervention du 20/04/05*
- Filion, L. J. (1997). Le Champ de l'Entrepreneuriat: Historique, Evolution, Tendances. *Revue Internationale P.M.E., Vol. 10, n°2: 129-172*
- Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de administração, São Paulo, v.34, n2, p.5-28.*
- Freytag, A., & Thurik, R. (2006). Entrepreneurship and its determinants in a cross-country setting. *SCALES-initiative (SCientific AnaLysis of Entrepreneurship and SMEs)*
- Gartner, W. B. (1989). "Who is an entrepreneur ? " Is the wrong question ? *University of Baltimore Educational Foundation*
- Gaspar, F. Factores Regionais Determinantes da criação de Empresas. *Escola Superior de Gestão de Santarém*
- Gaspar, F. A. d. C., & Pinho, L. F. D. A Importância do Empreendedorismo e a Situação em Portugal. *Escola Superior de Gestão de Santarém*
- GEM. (2004a). Relatório Síntese, Estudo de Avaliação do Potencial Empreendedor em Portugal em 2004, Projecto GEM Portugal. *Sociedade Portuguesa de Inovação.*
- GEM. (2004b). GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR: 2004 Financing Report. *William D. Bygrave and Stephen A. Hunt, Babson College and London Business School*
- GEM. (2007a). The Global Entrepreneurship Monitor: Projecto GEM Portugal 2007. *Sociedade Portuguesa de Inovação, IAPMEI, Fundação Luso-Americana e Banco Espírito Santo*
- GEM. (2007c). Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report. *Niels Bosma, Kent Jones, Erkko Autio, and Jonathan Levie, Babson College, London Business School, and Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA).*
- Godinho, M. M., & Simões, V. C. (2005). I&D, Inovação e Empreendedorismo. *Instituto Superior de Economia e Gestão*
- Goulart, I. B., Filho, S. P., & Leite, W. L. (2002). Empreendedorismo: Uma palavra nova, uma acção urgente. *Educ. Tecnol., Belo Horizonte, v.7, n.1, p.42-50, jan./jun. 2002*
- Huggins, R. (2008). Entrepreneurship & Regional Development. *Universities and knowledge-based venturing: finance, management and networks in London*
- IAPMEI. (2008). Fundos FINICIA criados no âmbito do Eixo III. *Ministério da Economia e Inovação*

- INEP. (2006). Factores de Sucesso das Iniciativas Empresariais. *Instituto Nacional de Estatística, Portugal*
- Karlson, C., Frii, C., & Paulsson, T. (2004). Relating Entrepreneurship to Economic Growth. *The Royal Institute of technology Centre of Excellence for studies in Science and Innovation*
- MAOTDR. (2007). Quadro de Referência Estratégica Nacional -Portugal 2007 - 2013 *Ministério do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional*
- MFAP. (2007). Orçamento do Estado para 2008 - Relatório. *Ministério das Finanças e da Administração Pública*
- Nijkamp, P., Moomaw, R. L., & Traistaru-Siedschlag, I. (2006). Entrepreneurship, Investment and Spatial Dynamics. *Edward Elgar Publishing Limited*
- OECD. (2003b). Structural reform for sustaining high growth. *Organisation for Economic Co-Operation and Development*
- OECD. (2004b). Entrepreneurship Financing in Distressed Urban Areas European Experience. *Rudy Aernoudt, Director of Cabinet to the Belgian Minister of Economy, Research, Scientific Policy and Energy, Brussels, Belgium*
- OECD. (2006). OECD Economic Surveys PORTUGAL. *Organisation for Economic Co-Operation and Development*
- OECD. (2008). OECD Economic Surveys PORTUGAL. *Organisation for Economic Co-Operation and Development*.
- Porter, M. E. (1999). A vantagem competitiva das Nações. *Tradução por Alfonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro, Campus, 1999. Páginas 167-208*
- SPI. (2005). Estudo do Impacto das Estratégias Regionais de Inovação na Competitividade e no Emprego em Portugal *Sociedade Portuguesa de Inovação*.
- Stam, E. (2008). Entrepreneurship and Innovation Policy. *Jena Economic Research Paper*
- Stevenson, J. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, v. 11, p. 17-27, Summer 1990
- Wennekers, S., Stel, A. v., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005a). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Max Planck Institute*

SITIOS VISITADOS

<http://Simbad.ua.pt>

<http://proquest.umi.com>

<http://cc.doc.ua.pt>

<http://b-on.pt>

<http://books.google.com>

<http://scholar.google.pt>

<http://www.ssrn.com>

www.mit.edu

http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/index_en.htm

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,1&_dad=portal&_schema=PORTAL

<http://www.oecd.org/>

<http://repositorium.sdum.uminho.pt/>

<http://www.brown.edu/>

<http://editvalue.com/>

<http://www.cpin.pt>

<http://www.anje.pt>

<http://www.prime.min-economia.pt>

<http://www.vidaeconomica.pt>

<http://www.iseg.utl.pt>

<http://www.iapmei.pt>

<http://www.icep.pt>

<http://www.portaldaempresa.pt>

<http://www.dgci.min-financa.pt>

<http://www.inpi.pt>

<http://www.seg-social.pt>

<http://www.apcri.pt>

<http://www.adi.pt>

ANEXOS

ANEXO 1. Guião do "Estudo de Caso"

TEXTO DA QUESTÃO		OBSERVAÇÕES SOBRE A QUESTÃO
Dados da empresa		
1	Empresa	Ano da constituição
		CAE
		Localização Distrito
		Código postal
2	Volume de Negócios	
3	Nº de trabalhadores	No ano da constituição
		Hoje (data)
4	Habilitações literárias (% dos trabalhadores)	
Empresário(s)/empreendedor(es)		
5	Fundadores	Nº (quantidade)
		Idade
		Sexo
6	Habilitações Literárias	
7	Motivação para a fundação da empresa	O objectivo é saber o que motivou o empresário a iniciar a sua actividade
8	Situação profissional dos fundadores antes da constituição da empresa	O objectivo é conhecer a situação profissional antes de iniciar a actividade
9	Avalie os obstáculos a propósito da sua experiência no momento da fundação da empresa	Pretende-se conhecer os obstáculos na fundação da empresa
10	Classifique o desenvolvimento da actividade empresarial por grau de importância, quanto aos obstáculos?	Pretende-se saber quais os obstáculos que o empresário encontrou no desenvolvimento de novos projectos
11	Fontes de aconselhamento no momento da fundação da empresa	Pretende-se saber de quem partiu o aconselhamento para iniciar a actividade

Produtos, Serviços e Tecnologias

12	Destino dos bens/serviços produzidos?	Identificar os mercados dos bens/serviços da empresa
----	---------------------------------------	--

Financiamento

13	Obteve algum(s) financiamento(s) para iniciar a actividade? Indique quais?	Pretende-se saber se o empresário obteve e qual(ais) o(s) financiamento(s), quando iniciou actividade
14	Para a(s) forma(s) de financiamento a que recorreu para iniciar a actividade, indique o respectivo peso na tomada de decisão a propósito do início da actividade	Pretende-se conhecer o peso do financiamento para iniciar a actividade
15	Qual a proporção do financiamento na composição do capital social, no início da actividade, para a(s) fonte(s) de financiamento a que recorreu	Pretende-se conhecer de onde provém o capital social da empresa

Definição do conceito de inovação: Desenvolvimento e introdução de um novo produto, processo ou forma de organização da produção inteiramente nova, bem como a introdução de qualquer tipo de melhoria num produto, processo ou organização da produção dentro de uma empresa, sem alteração na estrutura industrial.

16	Iniciou entretanto novo(s) projecto(s) inovador(es)? Indique quantos.	Pretende-se saber se o empresário obteve financiamento para os projectos inovadores e quais? E quantos?
16.1	Recorreu apenas a autofinanciamento com os projectos inovadores iniciados	SIM/NÃO
16.2	Se respondeu sim, Indique qual(ais) a(s) fonte(s) de financiamento a que recorreu para iniciar o(s) projecto(s)/produto(s) inovador(es)	Pretende-se saber se o empresário obteve/financiamento durante a actividade e qual a forma de financiar o(s) novo(s) projecto(s)
17	Se obteve financiamento já em actividade, qual o peso desse financiamento para tomar a decisão de iniciar projecto(s) inovador(es)?	Pretende-se conhecer o peso do financiamento para o arranque de novo(s) projecto(s)/produto(s)
18	Obteve incentivos fiscais ou redução de impostos no início de actividade?	Pretende-se saber se obteve benefícios fiscais

18.1	Se obteve incentivos fiscais ou reduções de impostos no início de actividade, Indique quais?	Pretende-se conhecer qual é a contribuição da Administração Local para que os empresários iniciam a actividade
18.2	Se obteve incentivos fiscais ou redução de impostos em que percentagem este contribuiu para a decisão de iniciar a actividade?	Pretende-se conhecer o peso da fiscalidade para o arranque da actividade.
19	Quais são no seu entender as entidades que devem apoiar financeiramente as empresas em início de actividade ou em crescimento?	Pretende-se conhecer a opinião do empresário relativamente as entidades que os possam apoiar financeiramente

ANEXO 2. Entrevistas

FATOMIPE

A entrevista foi realizada na sede da Fatomipe, S.A em Oliveirinha 3810-855, Aveiro, no dia 27 de Janeiro de 2009 pelas 18h00. Foi entrevistado o director geral da empresa na pessoa do Sr. Dr. Jorge Martins, tendo sido abordados aspectos relacionados com os fundadores e a empresa como a seguir se descreve.

A Fatomipe, S.A foi fundada em 1/01/1982 por 5 irmãos cinquentenários e 25 empregados, com habilitações literárias ao nível da quarta classe. A Empresa dedica-se à fabricação e comercialização de equipamentos agrícolas, possui o Código das Actividades Económicas (CAE) 28300. Hoje, a empresa conta com 70 colaboradores com habilitação literária média ao nível do nono ano de escolaridade. Em 2007, a empresa facturou 9.088.035,02€ e 8.684.898,49€ em 2008.

Os fundadores da Fatomipe, S.A já exerciam uma actividade empresarial e decidiram criar uma nova empresa movidos pelo desejo de projectar, desenvolver e produzir novas máquinas agrícolas. Assim, a empresa comercializa o equipamento de fabrico próprio bem como maquinaria adquirida a outros fabricantes.

Os fundadores não se depararam com qualquer tipo de barreira para iniciar a actividade. Os capitais próprios da empresa foram formados com recursos próprios, e o financiamento da actividade proveio também de recursos próprios e do crédito de fornecedores, uma vez que, os fundadores eram proprietários de uma empresa fornecedora a crédito de equipamentos agrícolas à Fatomipe, S.A.

Para financiar o desenvolvimento da actividade produtiva e comercial, a empresa recorria a capital próprio e a livranças a 90 dias. As livranças financiavam a produção de máquinas durante os primeiros meses do ano, sendo o grosso das vendas efectuadas sobretudo durante o verão.

Nos primeiros anos de actividade toda a produção de máquinas destinava-se à exportação, hoje a produção de equipamento representa 13% das vendas, sendo que, 50% da produção destina-se ao mercado interno, enquanto os outros 50% destina-se ao mercado externo (Europa e os países do Magrebe).

Durante os 27 anos de actividade a empresa investigou, desenvolveu e produziu oito novas máquinas agrícolas, tendo recorrido às seguintes fontes de financiamento:

- Capitais próprios,
- Crédito:
 - Contas caucionadas
 - Crédito documentário de importação
- Leasing,
- Apoio do Programa Específico de Desenvolvimento da Indústria Portuguesa (PEDIP I e II) para aquisição de equipamento de produção,
- Apoio do Instituto das Empresas para os Mercados Externos (ICEP) para a internacionalização da empresa.

Condição imprescindível, foram os apoios financeiros do Estado Português através do Ministério da Indústria e Energia com PEDIP, e do Ministério da Economia e Inovação com o ICEP, contribuindo com 40 % do investimento, sem os quais não seria viável os novos projectos.

A empresa não obteve nenhum tipo de incentivo fiscal ou redução de impostos para iniciar ou desenvolver a sua actividade.

A burocracia é apontada pelo responsável da empresa como sendo a primeira barreira à criação e desenvolvimento de uma organização. Contudo, reconhece a importância do financiamento, tendo tido necessidade de recorrer ao financiamento externo para desenvolver novos produtos, sendo que, elege o capital de risco como a fonte de financiamento que melhor serve os interesses da empresa.

FRIGOSISTEMA

A entrevista foi realizada na sede da Frigosistema, Lda. sito na Zona Industrial da Mota 3830-527, Ílhavo, no dia 29 de Janeiro 2009 pelas 18h00. Foi entrevistado o sócio gerente da empresa na pessoa do Sr. Eng.º Vilarinho, tendo sido abordados aspectos relacionados com os fundadores e a empresa como a seguir se descreve.

A Frigosistema, Lda. foi fundada em 1989 por 3 Engenheiros com idades compreendidas entre os 30 e os 36 anos e 1 empregado com habilitações literárias ao nível do nono ano. A Empresa dedica-se à fabricação e comercialização de equipamentos frigoríficos, possui o Código das Actividades Económicas (CAE) 28250. Hoje, a empresa conta com 30 colaboradores com habilitação literária média ao nível do nono ano de escolaridade. Em 2007 e 2008 a empresa facturou aproximadamente 2 500 000€.

Os fundadores da Frigosistema, Lda. eram funcionários de uma empresa do mesmo ramo de negócios cuja actividade cessou. Assim, o conhecimento da arte, da potencialidade do ramo de negócio e de amigos, potenciais clientes, motivou os fundadores a iniciar a actividade. A empresa fabrica, comercializa e presta serviços na área dos equipamentos frigoríficos. Quando iniciaram a actividade os fundadores depararam-se com barreiras de ordem física, nomeadamente falta de telefone, de instalações fabris, de infra-estruturas como por exemplo os arruamentos e não menos importante da energia eléctrica, tendo tido necessidade de alugar um gerador para satisfazer as necessidades energéticas. Iniciaram a actividade fabril numa garagem na zona industrial, mantendo um escritório na cidade. Para iniciar a actividade os fundadores recorreram às seguintes fontes de financiamento:

- Capital dos sócios representa 10%,
- Crédito bancário 40%,
- Leasing e Aluguer de longa Duração (ALD) com 40%.

Para a construção do edifício industrial recorreram ao crédito bancário e utilizaram o adiantamento de um cliente para o qual estavam a executar uma obra.

Para financiar o desenvolvimento da actividade produtiva e comercial, a empresa apenas utilizou capital próprio.

A produção de equipamentos destina-se essencialmente ao mercado nacional e representa 90% da produção, sendo que, o mercado internacional é composto pela Noruega e a Rússia absorvendo cerca de 10% da produção. A exportação não tem sido contínua ao longo dos anos, todavia, os sócios pretendem visitar os clientes com o intuito de retomar a exportação.

Durante os 20 anos de actividade a empresa investigou, desenvolveu e produziu 3 novos equipamentos, tendo recorrido a fundos próprios.

A empresa obteve apoio do Programa de Desenvolvimento das Indústrias de bens de Equipamentos e das Tecnologias Ambientais (PRODIBETA) para aquisição de equipamento de produção. O PRODIBETA é um fundo Estrutural da União Europeia (FEDER e FSE), disponibilizado pelo Quadro Comunitário de Apoio (QCA) 94/99 e o Orçamento de Estado, que tinha em vista aumentar a competitividade e reestruturar a actividade tornando-a menos prejudicial ao ambiente.

Relativamente ao actual Quadro Comunitário (QREN), o empresário afirma que os apoios não satisfazem as necessidades das PME, pois, não contempla o investimento em imobilizado para o desenvolvimento de novos projectos.

A empresa não obteve nenhum tipo de incentivo fiscal ou redução de impostos para iniciar ou desenvolver a sua actividade. O empresário não concorda com os incentivos fiscais, uma vez que estes incentivos podem distorcer o mercado ou incentivar a concorrência desleal.

A burocracia da administração central, das câmaras, das finanças, das entidades que supervisionam e regulamentam as actividades eléctricas e do ambiente, são apontadas pelo responsável da empresa como sendo barreiras à criação e desenvolvimento de uma organização.

O empresário reconhece a importância do financiamento, tendo tido necessidade de recorrer ao financiamento externo para iniciar a actividade, sendo que, elege o crédito bancário como a fonte de financiamento por excelência. Não vê a necessidade de outras fontes de financiamento, uma vez que, os bancos estão naturalmente vocacionados para financiar tanto a actividade das empresas como os projectos viáveis. O estado deve limitar-se a regular, pois não tem vocação para financiar as empresas, contudo, aceita os Programas Comunitários como forma de incentivar e financiar as *start-up* com projectos inovadores.

MOTRINDE

A entrevista foi realizada na sede da Motrinde, S.A em Quinta do Simão 3800-587, Aveiro, no dia 6 de Fevereiro 2009 pelas 18h00. Foi entrevistado o director geral da empresa na pessoa do Sr. José Paiva, tendo sido abordados aspectos relacionados com os fundadores e a empresa como a seguir se descreve.

A Motrinde, Lda. foi fundada em 1/02/1995 pelo Sr. José Paiva de 47 anos possuindo o ensino básico e dois filhos estudantes com 20 e 21 anos de idade, habilitados com nono e o décimo segundo ano de escolaridade respectivamente, uma empregada de escritório de 23 anos com o décimo segundo ano de escolaridade e um serralheiro de 40 anos de idade com habilitações ao nível do nono ano. A Empresa dedica-se à construção e reparação de equipamentos metalomecânicos, possui o Código das actividades económicas (CAE) 25110. Hoje, a empresa conta com 102 colaboradores efectivos com habilitação literária média ao nível do sexto ano de escolaridade, porém, a empresa emprega em média cerca de 150 trabalhadores durante o ano. Em 2007, a empresa facturou 7.328.022,28€ e 10.56.532,62€ em 2008.

O fundador da Motrinde já tinha sido empresário, embora, ultimamente estivesse a trabalhar por conta de outrem na mesma área de negócios. A ideia de criar uma empresa surgiu do filho mais velho, pelo que, o desafio familiar e o desejo de garantir o futuro dos filhos levou-o a constituir a empresa. Para iniciar a actividade, os fundadores depararam-se com os seguintes obstáculos por ordem decrescente de relevância;

- Estabelecer contacto e fidelizar os clientes
- Financiamento junto da banca
- Conhecimento das áreas do saber no ramo de negócio

Os empreendedores apontaram o financiamento como obstáculo para iniciar o negócio, pelo que, para formar o capital próprio os fundadores recorreram às seguintes fontes de financiamento;

- Capital dos sócios representa 80%,
- Crédito bancário 20%

Iniciaram a actividade metalomecânica numa pequena oficina e à medida que foram crescendo, investiram os recursos financeiros em pavilhões industriais e em maquinaria para execução dos trabalhos de maior exigência. Para financiar o desenvolvimento da actividade produtiva, a empresa recorre;

- Capital próprio
- Crédito bancário em situações pontuais
- Leasing

Este ano, a empresa transformou-se em sociedade anónima para obter essencialmente vantagens financeiras. Desta forma pode financiar a construção do novo pavilhão com capital próprio e recurso ao Lease-Back.

A construção metalomecânica e a prestação de serviços destinam-se essencialmente ao mercado nacional abrangendo o país no seu todo, contudo, a firma é muitas vezes subcontratada por uma empresa francesa para fornecer equipamentos específicos a serem montados em países europeus (França, Espanha e Alemanha).

Durante os 14 anos de actividade a empresa investigou, desenvolveu e produziu cinco novas máquinas no sector da metalomecânica, tendo recorrido exclusivamente a capital próprio para concretizar os projectos. A empresa candidatou-se a fundos de apoio às PME do IAPMEI, mas não obteve êxito, pelo que, o empresário suspeita das organizações que elaboram o processo de candidatura aos apoios financeiros provenientes dos fundos do Estado ou da Comunidade Europeia.

A empresa não obteve nenhum tipo de incentivo fiscal ou redução de impostos para iniciar ou desenvolver a sua actividade.

O empreendedor aponta o financiamento como uma barreira para iniciar e desenvolver o negócio, e nesta medida, identifica o efeito de estrangulamento dos impostos sobre o crescimento das empresas, nomeadamente a entrega do valor do IVA no momento da liquidação, ou seja quando emitida a factura, assim, defende uma redução do I.R.C e da contribuição para a segurança social. Porém, as barreiras administrativas, quer municipais, quer dos serviços públicos em geral, são apontadas pelo responsável da empresa como sendo obstáculos difíceis de transpor na criação e desenvolvimento de uma organização, dado o cariz burocrático existente.

REFRACIVIL

A entrevista foi realizada na sede da Refracivil, Lda. em Angeja 3850-432, Aveiro, no dia 5 de Fevereiro 2009 pelas 18h00. Foi entrevistado o sócio gerente da empresa na pessoa do Sr. Armindo Neves, tendo sido abordados aspectos relacionados com os fundadores e a empresa como a seguir se descreve.

O Sr. Armindo Neves era trabalhador por conta de outrem, a empresa onde trabalhava convidou-o a executar as mesmas tarefas, mas por conta própria. Assim, em 1993 surgiu a motivação para iniciar a actividade como empresário em nome individual com a cooperação de quatro colaboradores.

Depois de uma primeira experiencia empresarial, o Sr. Armindo Neves de 43 anos, habilitado com o ensino básico e a sua mulher de 40 anos de idade com o sexto ano de escolaridade decidiram fundar a Refracivil, Lda. em 16/08/2000. A empresa alargou o

quadro de pessoal para oito colaboradores com idades a rondar os 35 anos de idade e habilitados com o sexto ano de escolaridade. A Empresa dedica-se à construção e reparação de equipamentos em refractários e à construção civil, possui o Código das actividades económicas (CAE) 45211. Hoje, a empresa conta com 12 colaboradores efectivos com habilitações literárias médias ao nível do sexto ano de escolaridade, porém, a Refracivil emprega até 30 trabalhadores sazonalmente, ou seja, em alturas do ano de maior solicitação. Em 2007, a empresa facturou 682.981,61€ e 604.495,00€ em 2008.

Para iniciar a actividade, os fundadores depararam-se com os seguintes obstáculos descrevendo-os por ordem decrescente de relevância;

- Baixa formação teórica de base
- Dificuldade na execução de orçamentos, ao nível do cálculo.

Os fundadores não apontam nenhum obstáculo no decurso da actividade, apenas estão apreensivos com a gestão da empresa. Para financiar o desenvolvimento da actividade, a empresa utiliza sobretudo capital próprio, em casos excepcionais e pontuais recorre a empréstimos bancários e ao Leasing.

A Refracivil presta serviços em todo o país, embora centralize a sua actividade preferencialmente no distrito de Aveiro.

A empresa não se candidatou a nenhum fundo promovido pelo Estado ou pela Comunidade Europeia, também não obteve nenhum tipo de incentivo fiscal ou redução de impostos para iniciar ou desenvolver a sua actividade.

O empresário reconhece a importância do financiamento externo, mas prefere recorrer a fundos próprios para satisfazer as necessidades de investimento. As preocupações do Sr. Armindo Neves centram-se nas grandes variações de produção, a recessão, que teve início no final do ano passado provocou alguns problemas, nomeadamente na gestão de tesouraria. A necessidade de reduzir os custos fixos salariais leva o empresário a admitir a necessidade de recorrer à *Lei-off*, neste sentido propõe maior flexibilidade na contratação de recursos humanos.